



UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.

INCORPORACION No. 8727- 08

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA DE CONTADURÍA**

**PROPUESTA DE UN MÉTODO EFICIENTE DE COSTOS
EMPRESA “HERRERÍA CHÁVEZ JR.”**

Tesis

Que para obtener el título de:

Licenciada en Contaduría

Presenta:

Esthefany Guadalupe Chávez Aguilar.

ASESOR:

L.C. Lisbhet Lorena Amezcua Sánchez.



Uruapan, Michoacán. 24 de febrero 2023.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

1.CAPÍTULO I LOS COSTOS Y SUS GENERALIDADES.....	2
1.1 La contaduría y sus áreas.....	3
1.2 La contabilidad de costos.....	5
1.3 Los costos y su clasificación.....	7
1.4 Formas de desarrollar los costos.....	15
1.5 Resultado del desarrollo del área.....	17
2.CAPÍTULO II LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LOS COSTOS.....	22
2.1 Costeo ABC.....	22
2.2 Just in Time.....	25
2.3 Back Flush Accounting.....	27
2.4 Throughput Accounting.....	30
2.5 Benchmarking.....	35
2.6 Balance Scorecard.....	43
3.CAPÍTULO III LA IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS FAMILIARES EN LA ECONOMÍA.....	46
3.1 La empresa familiar.....	46
3.2 La importancia de las empresas familiares en la economía.....	47
3.3 Estadísticas y porcentajes de la empresa familiar.....	50
3.4 Características de la empresa familiar.....	53
4.CAPÍTULO IV CASO PRÁCTICO.....	55

INTRODUCCIÓN.

La prioridad fundamental de toda empresa es preservar y aumentar sus utilidades, la razón de esta investigación, es ayudar a la empresa Herrería Chávez Jr. a tener un mejor tratamiento en la determinación del costo unitario y como consecuencia en su utilidad.

Se eligió el tema, ya que la empresa no tenía el dato correcto del costo de sus productos, ya que dejaba fuera del presupuesto algunos de los gastos indirectos que son primordiales para su fabricación.

La determinación de los costos se realiza de acuerdo a los métodos contables, en la investigación se propone la aplicación de la contabilidad de costos, implementando y determinando una hoja de cálculo, que permite la asignación correcta de la mano de obra, materiales y gastos indirectos, para obtener el costo unitario de cada uno de sus productos con exactitud.

En el primer capítulo se hablará de las generalidades de la contabilidad y sus clasificaciones, en el segundo capítulo sobre las nuevas tendencias y cómo son aplicadas en la empresa, el tercer capítulo aborda cómo las empresas familiares ayudan al crecimiento de la economía, en el cuarto, que es el caso práctico, se analiza y se da una propuesta de solución a la problemática de la empresa sobre la correcta determinación de los costos unitarios, la manera adecuada de implementar sus gastos para obtener el costo unitario de sus productos.

CAPÍTULO I

LOS COSTOS Y SUS GENERALIDADES.

En este capítulo se hablará sobre las generalidades que tienen los costos y las áreas que abarca, comprenderemos que los costos son necesarios en las empresas de producción para determinar bien sus costos unitarios y para que los ejecutivos, o encargados de esta actividad, se apoyen, realicen una buena planeación y puedan tomar decisiones certeras.

Todo comienza desde la Contaduría y sus ramas, una de ellas la de costos, las cuales tienen diferentes clasificaciones, además, explicaré todo el proceso para la obtención de los costos, sus objetivos y su importancia en el ámbito empresarial.

1.1- La Contaduría y sus áreas.

La Contaduría es una disciplina profesional que informa a través de estados financieros sobre la obtención y aplicación de los recursos financieros de una empresa. El análisis e interpretación de dichos estados permite a los responsables de la empresa tomar decisiones.

Sus áreas son las siguientes:

Contabilidad: “la ciencia y/o técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa para proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad” (Ayaviri, D. (2012)).

Auditoría: es el área encargada de revisar la información financiera y emitir una opinión al respecto.

Fiscal: es el área encargada de aplicar las leyes y normas para determinar los impuestos.

Finanzas: estudia la obtención y administración de dinero y capital de la empresa, en donde se toman decisiones de inversión ahorro y gasto de la empresa.

Costos y presupuestos: es el área encargada de dar el costo unitario de los productos que tiene la empresa.

Ética profesional y Derecho.

El código de ética profesional establece las normas mínimas que deben observar los Contadores Públicos, en el cumplimiento de su responsabilidad de servir al interés público, y una de las herramientas de las que puede disponer para implementar dichos controles en la norma de control de calidad.

El derecho rige a la contaduría, en cuanto crea el marco normativo en que esta se desenvuelve, subordinando, en cierto sentido las normas jurídicas y responsabilidades profesionales.

Una marca distintiva de la profesión contable es la aceptación de su responsabilidad de servir al interés público. Por lo tanto, la responsabilidad del Contador Público no es exclusivamente satisfacer las necesidades de un determinado cliente, o de la entidad para la que trabaja. Al servir al interés público, el Contador Público deberá observar y cumplir con este código.

El código contiene cinco partes; la parte A establece principios fundamentales de la ética profesional y provee un marco conceptual que deberá aplicarse a:

- a) “Identificar amenazas al cumplimiento de los principios fundamentales.
- b) Evaluar la importancia de las amenazas identificadas.
- c) Aplicar salvaguardas, cuando sea necesario, para eliminar las amenazas o reducidas a un nivel aceptable”.

Las partes B, C y D describen cómo aplica el marco conceptual en ciertas situaciones.

La parte B aplica a Contadores Públicos en la práctica independiente.

La parte C aplica a Contadores Públicos en los sectores público y privado.

La parte D aplica a Contadores Públicos en la docencia.

La parte E describe las sanciones que corresponda a la falta de cumplimiento con las partes de este código.

“El contador público cumplirá los siguientes principios fundamentales”:

- a) **Integridad:** ser leal, veraz y honrado en todas las relaciones profesionales y de negocios.
- b) **Objetividad:** evitar prejuicios, conflictos de interés o influencia indebida de terceros que afecten el juicio profesional o de negocios.
- c) **Diligencia y competencias profesionales:** mantener el conocimiento profesional y las habilidades al nivel necesario que aseguren que el cliente o la entidad para la que se trabaja reciben servicios profesionales competentes.
- d) **Confidencialidad:** respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de las relaciones profesionales o de negocios.
- e) **Comportamiento profesional:** cumplir con las leyes y reglamentos relevantes, y evitar cualquier acción que desacredite a la profesión.

(Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 2015).

La ética profesional y el derecho se refieren a lo que los Contadores Públicos deben de regir en su profesión, es decir, es el conjunto de valores y normas que deben de seguir en el desarrollo de sus actividades profesionales, teniendo responsabilidad, honestidad y confidencialidad. De ahí se basa en cumplir con el código de ética y las normas, si no se llevan a cabo se puede tener sanciones legales, de acuerdo a las normativas que se aplican.

1.2.- La Contabilidad de Costos.

La contabilidad cuenta con diversas clasificaciones, como son: contabilidad financiera, contabilidad administrativa, contabilidad fiscal y contabilidad de costos, deriva, la contabilidad de costos permite tener un mejor registro en los procedimientos y operaciones, para determinar el costo de los productos que se producen en la empresa.

“La Contabilidad de costos son informar analíticamente del comportamiento de la función de producción, así como de su actividad específica y su actividad económica en general”.

“Sus características son:

Formulación frecuente y correcta de los estados financieros.

Conocimiento de costos unitarios para normar políticas de dirección.

Control de toda amplitud.

Contribución a la planeación de utilidades y elección de alternativas.

Núcleo mismo de la técnica presupuestal, en sus aspectos de planeación y control”. (Huicochea, A. E. (2010) 13).

“La Contabilidad de Costos se limitó al registro, acumulación, clasificación y aplicación de las operaciones fabriles, con el único objetivo de determinar el costo de producción global y unitario a fin de evaluar los inventarios y determinar los resultados obtenidos en un ejercicio concluido, es decir que se refería a los costos realmente incurridos, a los hoy conocidos costos históricos.

El cual implica el registro sistemático sobre la base de la teoría doble, de todas las operaciones de la empresa industrial, relacionadas con los factores funcionales de los objetivos de producción, de tal manera que su interpretación permita cubrir los siguientes objetivos:

1.- Copilar la información, registrar y controlar las operaciones fabriles: para determinar el costo unitario de la producción, valuar los inventarios y conocer la magnitud de los resultados mediante la elaboración del estado de resultados y de otros informes específicos, en forma objetiva, amplia y oportuna.

2.- Controlar los costos en forma preventiva: sobre los elementos productivos de la empresa en forma preventiva y/o en forma correctiva sobre posibles irregularidades surgidas en el desarrollo normal de las operaciones, determinando conceptos, causas y responsabilidades.

3.- Planear los costos:

- Formulación de los presupuestos de operación y financiero.
- Estructuración y regularización de la política de precios de la empresa.
- Elección de políticas y alternativas en la planeación de utilidades.” (Anda, Hernández, L. (2007), 2-3).

1.3.- Los costos y su clasificación.

“Según las Normas de Información Financiera los costos son decrementos de los activos o decrementos de los pasivos en una entidad durante un período contable, con la intención de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta del ejercicio, o en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable, y en su capital o patrimonio ganado”.

“Es el valor de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de un bien o servicio adquirido por la entidad, con la intención de generar ingresos en el futuro representan un activo”.

Nuevamente es aplicable, en esta definición cambiar la palabra costo por la frase “valor del efectivo, equivalentes al efectivo y otros recursos que se entregaron o se deben entregar a cambio de”. (NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA. (2017).)

“El costo es el conjunto de esfuerzos y recursos que han sido invertidos, con el fin de producirlo. La inversión esta presentada en tiempo, en esfuerzo o en sacrificios a la vez que en recursos o en capital. La producción de un bien requiere un conjunto de factores técnicos: un número determinado de horas de trabajo del hombre y de la máquina; cierta clase de materiales con especificaciones completas”. (Huicochea, A. E. (2010) 17).

“Costo, en un amplio sentido financiero, es toda erogación o desembolso de dinero o su equivalente, para obtener algún bien o servicio”. (Muñoz, D. (2019)

“El desembolso económico puede corresponder a un Costo o específicamente a un Gasto. Serán Costos los desembolsos causados en el proceso de fabricación

o por la prestación de un servicio: sueldos y salarios del personal de la planta de producción, materias primas, servicios públicos relacionados con el proceso productivo”. (Muñoz, D. (2019).

“Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones atribuibles a un período determinado relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento”. (Ortega, P. L. (1997) 51).

Los costos, en la presente investigación, se definirán como una rama de la Contaduría, son las erogaciones que se realizan para la elaboración de un producto, son materiales que se utilizan para intervenir en los procesos de dichos insumos que se emplean para su transformación, para así mismo obtener un producto, ya sea de bien o servicio, lo cual nos puede generar ingresos en un tiempo determinado, para tener una mejor distribución, y administración en la empresa.

Objetivos de los costos.

Determinar el costo unitario del producto terminado.

Controlar el costo unitario, evaluando el uso racional de los elementos y midiendo el grado de eficiencia en el departamento.

Facilita la toma de decisiones a efecto de determinar la política de precios.

Valorizar los inventarios de productos terminados y en proceso. (Apuntes de la materia Costos I, (2018).

“Los objetivos que persiguen los costos, se destacan básicamente en la fijación de precios de venta, valuación de artículos terminados o en proceso, decisión sobre comprar, fabricar o mandar a maquilar, planeación, dirección, estrategias, evaluación de proyectos indicativos para la planeación y control presupuestales.

“Planear los costos en cuanto a la formulación de presupuestos, estructuración y regularización de la política de precios de la empresa, y elección de políticas y alternativas en la planeación de las utilidades”. (Anda, Hernández, L. (2007) 3).

“Controlar los costos en forma preventiva sobre los elementos productivos de la empresa en forma preventiva y/o en forma correctiva sobre posibles irregularidades surgidas en el desarrollo normal de las operaciones, determinando conceptos, causas y responsabilidades”. (Anda, Hernández, L. (2007) 3).

El objetivo del control de los gastos y de las operaciones debe de ser de manera eficaz y eficiente, para controlar las operaciones que se requieren para llegar a obtener un producto final, ya sea de servicio y/o consumo, de igual manera que al lograrlo se convierta para las empresas o sociedades en un costo unitario absoluto, así mismo se genera que las empresas competitivas intervengan en el proceso de sus productos para mejorar o someter sus gastos fijos tanto los gastos variables.

Importancia de los costos.

Para determinar el valor de un producto y/o servicio y así darle un precio adecuado y justo.

Para tener control de las entradas y salidas en materiales y productos.

Es necesario conocerlos para reducirlos y así ser mucho más competitivas ya que a final de cuentas el mercado es el que rige. (Apuntes de la materia Costos I, (2018).

Clasificación de los costos.

La clasificación de los costos, es para evaluar y controlar los costos de los procesos productivos, y no sólo para evaluar los inventarios, si no para los diferentes procesos administrativos que se generalizan en las empresas, como son, la planeación, toma de decisiones y control.

Se pueden clasificar de acuerdo a los procesos de operación, las empresas u organizaciones se clasifican en ciertas divisiones o áreas, para poder llegar a la producción y distribución del producto.

Los costos se clasifican:

- **Por su función:**

Costo de distribución: “implica la inversión incurrida desde almacenaje del producto terminado, ya disponible para su venta, hasta la venta del mismo, independientemente de la entrega física del producto al cliente.

Está compuesto por operaciones comprendidas, desde el artículo de consumo o de uso se ha terminado, almacenando, controlado, hasta entregarlo al consumidor”. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).

Costos de producción: “Representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición del material hasta su transformación en artículo de consumo o de servicio, en donde se integran los elementos de materia prima, mano de obra y gastos indirectos”. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).

Costo de administración: “Se efectúa la venta del producto terminado, hasta la obtención de los ingresos correspondientes. Comprende por exclusión todas las partidas normales, propias o no localizadas en los costos de producción, Está formado por las operaciones desde después de la entrega del bien de servicio de uso del cliente”. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).

Costo de financiamiento: “Son los que se originan por el uso de recursos ajenos, que permiten financiar el crecimiento y desarrollo de la empresa”. (Clasificación de costos).

- **Por su identificación.**

Directos: “Son los costos que desde el momento en que se generan pueden ser plenamente identificados con el departamento o producto que los origina”. (Anda, Hernández, L. (2007) 9).

Indirectos: “Son los costos que, al no identificarse con un área o producto determinado, se aplican a ellos por distribución. Es el que no se puede identificar en una actividad determinada”. (Anda, Hernández, L. (2007) 9).

- **Por su grado de variabilidad.**

Costos fijos: “Son los costos que en su monto no cambian, aunque cambie el volumen de actividad, se acumulan en función del tiempo transcurrido, por lo que se conocen también como costos cronológicos”. (Anda, Hernández, L. (2007) 9).

Costos variables: “Son los costos que están directamente relacionados con el volumen de actividad, es decir, aumentan y disminuyen en su monto total, en proporción directa a los aumentos y disminuciones de los volúmenes de actividad”. (Anda, Hernández, L. (2007) 9).

Costos semi-variables: “También llamados semi-fijos, son costos que constan de una parte fija que causa aún sin haber actividad y de una parte variable que aumenta o disminuye en proporción directa a la actividad”. (Anda, Hernández, L. (2007) 9).

- **De acuerdo al momento.**

Histórico: “son costos pasados, que se generaron en un periodo anterior. Son los que se produjeron en determinado periodo; los costos de los productos vendidos o los costos de los que se encuentran en proceso, estos son de gran

ayuda para así mismo poder predecir el comportamiento que se tiene con los costos predeterminados”. (Universidad Veracruzana. (2014)).

Predeterminados: “son costos que se calculan con base en métodos estadísticos y que se utilizan para elaborar presupuestos”. (Universidad Veracruzana. (2014)).

- **De acuerdo al control.**

Costos controlables: “Son aquellos costos sobre los cuales la dirección de la organización, ya sea supervisores, subgerentes, gerentes, etc., tiene autoridad para que se generen o no”. (Universidad Veracruzana. (2014)).

Costos no controlables: “Son los costos de un departamento determinado incluyen tanto los costos incurridos dentro del departamento en sí, como los costos asignados al mismo por distribución de los costos de otros departamentos, es decir que no se tiene autoridad sobre los costos en que se incurren en el momento de la producción”. (Anda, Hernández, L. (2007) 8).

- **Por su transformación en la toma de decisiones.**

Costos relevantes: “Son aquellos que se modifican o cambian al momento de tomar una decisión”. (Anda, Hernández, L. (2007) 9).

Costos no relevantes: “Son aquellos que no tienen influencia para una decisión, porque son inmutables en determinadas alternativas. Esta clasificación permite segmentar las partidas relevantes o irrelevantes en el proceso de la toma de decisiones”. (Anda, Hernández, L. (2007) 9).

Costo de inversión: “Es el costo de un bien, que constituye el conjunto de esfuerzos y recursos realizados con el fin de producir algo, la inversión está

representada en tiempo, esfuerzo o sacrificio, recursos o capitales. La producción de un bien requiere un conjunto de factores integrales que son:

- A) Materia prima.
- B) Mano de obra.
- C) Cargos indirectos". (Huicochea, A. E. (2010) 18).

Costo de desplazamiento o de sustitución: "Es el costo de una cosa es de aquella otra que fue escogida en su lugar. Su costo estará representado por lo que ha sido sacrificado o desplazado para obtenerlo. Constantemente se toman decisiones frente a varias alternativas que se puedan presentar". (Fundamentos de Costos, Universidad Peruana de Andes).

Costo incurrido: "Es la cuantificación y totalización de la inversión hecha durante un periodo, para la opción elegida; es el total del costo invertido en un periodo". (Anda, Hernández, L. (2007) 7).

Costos fabriles y no fabriles: "Está formado por el costo de los tres elementos que necesariamente intervienen en la fabricación de un producto y que son: el costo del material que se va a transformar, los sueldos y salarios de quienes van a transformar dicho material y todos los demás gastos cuya incurrancia es necesaria para llevar a cabo la transformación". (Anda, Hernández, L. (2007) 7).

"El costo no fabril está formado por los gastos ajenos a la transformación, pero necesarios para la distribución de los productos y para la administración general de toda la empresa industrial, estos son los normales en una empresa comercial". (Anda, Hernández, L. (2007) 8).

Costo total: Es la suma de esfuerzos y recursos que se intervienen para producir u obtener algo:

A) **Costo de producción:** Implica la inversión necesaria en todas las operaciones realizadas desde la adquisición de los materiales que van a transformarse, hasta su transformación en artículo terminado de consumo o de servicio y se integra por los siguientes tres elementos:

Material: Es el material que se adquiere para ser transformado en artículo terminado o para intervenir en la transformación de él, se trata de materia prima directa e indirecta. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).

Mano de obra: Es el sueldo o salario del elemento humano que directamente transforma la materia prima o que interviene indirectamente en la transformación de ella, ya sea mano de obra directa e indirecta. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).

Gastos indirectos de producción: son los servicios auxiliares o accesorios de la fábrica, necesarios para llevar a cabo la producción, sin que estos servicios lleguen a transformar parte del producto terminado. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).

Costo primo: Esta integrado por la materia prima que se transforma y la mano de obra que lleva a cabo la transformación. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).

Otros costos: son aquellas partidas no propias ni indispensables para el desarrollo de las actividades de la empresa. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).

- **De acuerdo con su impacto en la calidad.**

Costos por fallas internas: “Son los costos que podrían ser evitados si no existieran defectos en el producto antes de ser entregado al cliente”. (Clasificación de Costos).

Costos por fallas externas: “Son los costos que pueden ser evitados si no tuvieran defectos los productos o servicios, estos surgen cuando los defectos se presentan después de que el producto fue entregado al cliente”. (Clasificación de Costos).

Costos de evaluación: “Incurren para determinar si los productos o servicios cumplen con los requerimientos y especificaciones”. (Clasificación de Costos).

Costos de prevención: “Son los costos que se incurren antes de empezar el proceso con el fin de minimizar los costos de productos defectuosos.

Estas son las principales clasificaciones que se representan en los costos, sin embargo, puede haber otras todo depende del enfoque en que se encuentre la empresa u organización, cabe mencionar que todas sus clasificaciones son importantes. Ninguna herramienta que integra la contabilidad administrativa puede aplicarse de manera correcta sin planear, tomar decisiones y tener control”. (Clasificación de Costos).

1.4.- Formas a desarrollar el área.

El área de costos es necesario para poder obtener un buen producto, esto se lleva a cabo a través de métodos y de procesos que nos indican cómo la materia prima puede llegar a un producto y cuáles son sus pasos a seguir.

Así mismo se determina un costo unitario de cada producto o servicio que se elabora en cualquier empresa de cualquier giro. También intervienen tanto usuarios internos como externos. Es para maximizar el aprovechamiento de los costos, surgiendo la necesidad de establecer elementos de comparación.

Lo que se obtiene en esta área de los costos, es que, en materia económica, pueden medirse en términos reales representados por los esfuerzos, sacrificios y esperas en términos monetarios representados por la suma del dinero gastado para producir una cosa. (Huicochea, E. (2010) 17).

Su desarrollo es transformar los materiales en un producto nuevo, en donde se implementa materia prima directa, mano de obra y costos indirectos de

fabricación. Su característica principal es comprar materia prima directa, para luego ser procesada y transformada en un producto terminado, y distribuirlo.

- **Método tradicional:** Utiliza medidas relacionadas con el volumen, tal como la mano de obra, como el único elemento para asignar los costos a los productos, este se basa en las unidades producidas para calcular las tasas que sería la designación de los gastos indirectos.

Se utilizan los costos del producto solamente.

La asignación de gastos indirectos se lleva a cabo en dos etapas, primero son asignados a una unidad organizacional y el segundo son los productos, se utilizan bases generales de unidades producidas o bien por la hora en que se trabajó. (Instituto Tecnológico de Sonora).

- **Inventario de materia prima:** Son los materiales o insumos sometidos a un proceso para obtener al final un artículo terminado.
- **Inventario en producción en proceso:** son productos parcialmente terminados que se encuentran en un grado intermedio de producción y a los cuales se les aplico la labor directa y gastos indirectos inherentes al proceso de producción en un momento determinado. Una de las características, es que va aumentando el valor a medida que es transformado de materia prima en el producto terminado como consecuencia del proceso de producción.
- **Inventario de productos terminados:** Son artículos transferidos por el departamento de producción al almacén de productos terminados por haber alcanzado su grado de terminación total y que a la hora de la toma física de inventario se encuentren aun en los almacenes, es decir, los que todavía no han sido vendidos. (Apuntes Administración, Contabilidad y Logística).

- **Material directo:** es el material que se adquiere para ser transformado en artículo terminado o para intervenir en la transformación de él. (Anda, Hernández, L. (2007) 11).
- **Sueldos y salarios:** También conocido como mano de obra, es el costo del trabajo del elemento humano que transforma la materia prima. (Anda, Hernández, L. (2007) 10).
- **Gastos indirectos de fabricación:** son los servicios auxiliares o accesorios de fábrica, necesarios para que el elemento humano lleve a cabo la transformación de la materia prima. (Anda, Hernández, L. (2007) 10).

1.5 Resultado del desarrollo del área.

El buen desarrollo de los costos, determina su influencia en las utilidades de la empresa, aunque es arriesgado aumentar los costos, es posible al mismo tiempo, generar un buen nivel de ventas, ampliar la capacidad y así obtener más unidades sobre las cuales se hace una asignación de los costos unitarios que se presentan. La mayoría de las empresas saben llevar una buena estructura, cuentan con un ciclo de vida financiero, administrativo, etc. En donde las empresas u organizaciones tienen cierta competencia para lograr sus objetivos, lo cual implementan tener un mejor rendimiento en sus bienes y servicios para poderlos distribuir en el mercado, en muchas ocasiones depende de la economía que haya en el país o si las distribuyen de manera internacional, en ello puede llegar a afectar, ya sea por inflación entre otras.

En el resultado final del desarrollo deben de conocer que la contabilidad de costos, permite realizar análisis y presentaciones de la información, que brinda la contabilidad financiera y la no financiera, relacionada con todos los costos de adquirir o utilizar recursos en las empresas. Así pues, el costo puede ser

considerado como un recurso sacrificado o utilizado para alcanzar un objetivo específico. Es necesario conocer cómo influyen los costos en la rentabilidad real, ya que puede estar sobrevalorado el presupuesto, que puede significar una disminución en el efectivo y el aumento de inventarios incurriendo en otros costos no planeados. (La Universidad EAFIT. Boletín 64. (2007).)

La manera en cómo se desarrollan dichos procesos en el área de costos nos ayuda a determinar los productos que se tienen en transformación, en proceso y terminados, estos son unos de los estándares que utilizamos para saber el resultado final de dichos procesos en el área de costos.

Los estados financieros que se llevan en esta área son todas las operaciones que realiza una empresa y los efectos que están produciendo en la misma, quedan en los estados financieros básicos para una empresa comercial o de transformación. Alguno de los desarrollos del área son las siguientes:

- **Estado de costo de producción:** es un documento contable que muestra detalladamente cómo se lleva a cabo la producción en la empresa, ya sea industrial, comercial o de la que se trate, tanto la producción terminada, así como la que quedó en proceso. Es un estado dinámico porque su información se refiere a un periodo determinado. (Anda, Hernández, L. (2007) 20).

ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN
 Por la gestión terminada al 31 de marzo de 2010
 (Expresado en)

Inventario Inicial de Productos en Proceso		11.400
Mas: Costo del Material Utilizado		29.000
Obra de Mano Directa		<u>30.500</u>
COSTO DIRECTO		59.500
Mas: Costos Indirectos de Fabricación		
Alquileres de Fábrica	6.000	
Seguros de Fábrica	<u>4.500</u>	10.500
COSTO INCURRIDO		<u>70.000</u>
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN		81.400
Menos: Inventario Final de Productos en Proceso		<u>16.700</u>
COSTO DE PRODUCCIÓN TERMINADA.....		<u>64.700</u>

La Paz, junio del año 2010

Contador General Gerente General

- **Estado de costos de lo vendido:** Se puede reconocer que dos estados financieros se pueden unir, como el de costo de producción y el de lo vendido, donde aparecen todos los inventarios finales; el del almacén de materia prima, el de producción en proceso y el de almacén de productos terminados, esto se establece para tener una mejor contabilidad dentro de la empresa y saber qué nuevas estrategias establecer para generar mejores costos. (Anda, Hernández, L. (2007) 23).

Estado de Costos de Producción y Costos de Producción de Lo Vendido			
Del 1ero al 31 de Octubre del 2013			
Inventario Inicial de Producción en Proceso			\$ 113,400.00
Materia Prima			
+ Inventario Inicial de Materia Prima	\$ 300,000.00		
+ Compras de Materia Prima	\$ 1,850,000.00		
= Materia Prima Disponible	\$ 2,150,000.00		
- Menos: Inventario Final de Materia Prima	\$ 500,000.00		
= Materia Prima Utilizada		\$ 1,650,000.00	
+ Sueldos y Salarios		\$ 1,52,256.00	
+ Costo Prima		\$ 1,802,256.00	
+ Costos Indirectos		\$ 1,200,000.00	
= COSTO INCURRIDO			\$ 3,002,256.00
COSTO TOTAL DE PRODUCCION			\$ 3,115,656.00
Mas-Menos Desviaciones			
Materia Prima	\$ 147,000.00		
Sueldos y Salarios	\$ 8,496.00		
Costos Indirectos	\$ 121,800.00		\$ 16,704.00
COSTO TOTAL ESTANDAR DE PRODUCCION			\$ 3,132,360.00
+ Inventario Final Producción En Proceso	\$ 70,560.00		
+ Inventario Final de Artículos Defectuosas	\$ 37,800.00		\$ 108,360.00
= COSTO ESTANDAR DE ARTICULOS TERMINADOS			\$ 3,024,000.00
+ Inventario Inicial de Artículos Terminados	\$ 189,000.00		
- Inventario Final de Artículos Terminados	\$ 63,000.00		\$ 126,000.00
COSTO ESTANDAR DE PRODUCCION DE LO VENDIDO			\$ 3,150,000.00

- **Estado de resultados:** se lleva a cabo el estado de resultados para determinar si dentro del ejercicio se generó una pérdida o ganancia.

Las determinaciones que se presentaron en este capítulo ayudan a establecer cómo se pueden llegar a generar los costos de un bien o servicio, lo cual nos indica el desarrollo y que cosas pueden afectar o no a las entidades, y es necesario saber los resultados que nos generan en el área de Contaduría.

Se deben de establecer bien los procesos, a qué función pertenecen, qué método es necesario utilizar y demás, nos enseña que es necesario llevar cuantificación de los productos en producción, en proceso y productos terminados.

Es importante implementar dichos accesos para tener una buena obtención del ejercicio y así ver futuro en la obtención de ingresos. Se pudo apreciar que en todas las sociedades, empresas u organizaciones generan un ciclo de vida tanto financiero administrativo, y estratégico, lo cual se basa en la producción de los bienes y servicios, cabe mencionar que se estimula un proceso para poder determinar los costos de los productos que se están generando, se debe de implementar ciertos objetivos para que el desarrollo del área tenga un buen funcionamiento, la competencia en el mercado es muy grande y otras empresas

tienden a bajar sus costos unitarios, pero generalizan la calidad que se debe obtener.

Cabe mencionar, los costos se basan de manera contable y administrativa, y los dos se conceptualizan para poder tener una mejor obtención de la calidad en los procesos que se llevan teniendo satisfacción y atención de los consumidores.

CAPÍTULO II

LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LOS COSTOS.

En el capítulo se habla sobre las nuevas tendencias que los costos han ido generando a través de los años, y como han ido mejorando para que se tenga una mejor productividad en el campo laboral dentro de esta área costeaable, las tendencias son una mejor opción, ellas tratan de estar innovando para su eficiencia en el trabajo, esto va más dirigido a las empresas que se dedican a la elaboración de productos y la manera en que se puede ayudar para realizar una buena producción, eficiencia, y estabilidad en la empresa.

Estas modalidades tienden a ser una nueva tendencia para aportar nuevos enfoques a la información que requiere la empresa, pero no es un nuevo sistema de costos que quiera sustituir a los métodos tradicionales.

La nueva tendencia de los costos.

2.1 Costeo ABC.

“El costeo basado en actividades tiene como objetivo identificar y asignar los costos a los productos en una forma más técnica y sistemática, identificando las actividades que originan a los costos a través de relaciones causa-efecto asociados a la cadena de valor. Permite conocer en la cadena de valor de los productos que actividades agregan valor, y vincula las estrategias corporativas a la forma de decisiones operativas, y permite gestionar los costos de los productos o servicios hacia el futuro con planes estratégicos corporativos”.
(Cruzando Fronteras: Tendencias de Contabilidad Directiva para el Siglo XXI)

Características del sistema de costos ABC.

“Divide la operación de la empresa en procesos.

Divide cada proceso en actividades.

Determina los costos diferentes a los materiales directos, por cada una de las actividades.

Define los centros de costos en función de las actividades.

Evita al máximo el prorrateo.

Los costos que son indirectos a los productos, pueden ser directos a las actividades.

Se relacionan los costos de las actividades con los productos o servicios” (Huicochea, A. E. (2010) 193).

Capacitación y entrenamiento en ABC.

“Para una adecuada capacitación se deben de realizar sesiones de capacitación a los grupos de trabajo, y deben cumplir los siguientes aspectos:

- 1.- Teoría sobre el concepto ABC.
- 2.- Información que puede obtenerse y utilizarse.
- 3.- Cómo realizar el diseño del modelo.
- 4.- Entrenamiento en el uso del software seleccionado.
- 5.- El proceso de implantación en el sistema”. (Huicochea, A. E. (2010) 198).

“**Análisis de importancia relativa de los costos:** en este trabajo se incluye el análisis para identificar donde se encuentra el 80% de los costos, lo cual servirá para entender la estructura de costos de las operaciones de la empresa, y con esto tener bases para focalizar el diseño del modelo”. (Huicochea, A. E. (2010) 198).

“Diseño del modelo ABC sus principales recomendaciones para el diseño de modelo son”:

1.- “**Definición de conceptos de costo:** depende del alcance que se le quiera dar al sistema y las características de operación de la empresa, como son los siguientes”:

Productos y líneas de productos.

Clientes o segmentos de clientes.

Canal de distribución o ruta.

Zona, región y país.

Combinaciones entre los puntos antes citados. (Huicochea, A. E. (2010) 198).

2.- Definición de actividades que recomiendan:

“Utilizar la cadena de valor para definir las actividades del negocio, de cada centro de costos o departamentos con un enfoque funcional”.

“Lograr una adecuada precisión en el costeo de actividades, como es el proceso de negocios”.

“Un modelo ABC para una división de negocios de 50 a 250 actividades en promedio”

“Una actividad definida, siempre debe de tener un resultado tangible y cuantificable.”

“Un modelo sólo debe de incluir aquellas actividades que las mismas divisiones encuentren interesantes y relevantes, y tratando de agrupar todas las demás” (Huicochea, A. E. (2010) 199).

Organización de equipos.

“Se requiere contar con la participación de los individuos y con las funciones que se describen:

“**Comité directivo:** formado por los encargados de los procesos incluidos en el alcance, su función consiste en proporcionar la dirección estratégica al proyecto, revisar y aprobar los resultados.

Administrador del proyecto: su función consiste en llevar liderazgo del proyecto, planteando las actividades y controlando los resultados y llevar a cabo el programa de difusión del proyecto.

Dueños de los procesos: a cargo de los gerentes, su participación consiste en asistir a los cursos básicos de ABC para manejar los conceptos, validar las definiciones de actividades, drivers, objetos de costos y reportes.

Equipo de trabajo: es el proceso en donde se involucra el área de costos, y deben de contar con un equipo que conozca las operaciones respecto a la empresa”. (Huicochea, A. E. (2010) 197).

2.2 Just in Time.

“Es una política de mantenimiento de inventarios al mínimo nivel posible donde los suministradores entregan justo lo necesario en el momento para completar el proceso productivo”, es importante estar muy organizado para evitar fallos, suspensiones y retrasos por falta de componentes para completar la productividad. (Economía de Ahorro).

“Justo a tiempo se define actualmente como un sistema de manufactura donde las actividades se desarrollan de forma tal que los componentes y materiales requeridos en los procesos de producción están en el lugar correspondiente, en el momento exacto en que se necesitan”. (Ventas al detalle Just in Time).

“Sus reglas se relacionan corrientemente con procesos de manufactura, pero pueden ser aplicados a toda actividad en que se requiera mejoras, reducciones de tiempo, incremento de productividad o simplificación de los procesos”.

“El sistema Justo a Tiempo tiene cuatro objetivos los cuales son”:

1.- “Atacar los problemas fundamentales que se originan por un mal control, manejo y distribución de mercancías; así como las barreras para la flexibilidad y cambio de un ambiente de calidad.

2.- Eliminar los costos que se originan por el manejo, mantenimiento y todo que no agregue valor al producto o servicio que se originan dentro de las operaciones de la empresa.

3.- Buscar la simplicidad de los procesos y productos.

4.- Diseñar sistemas para identificar problemas, así como las técnicas y procedimientos que nos lleven a implantar sistemas que están encaminadas al control total de la calidad.” (Noriega Editores. (2010).) (Cruzando Fronteras: Tendencias de Contabilidad directiva para el siglo XXI).

“La implementación en el justo a tiempo tiene seis fases”:

“**Organización:** Representación por parte de compras, diseño, administración y control de producción, control de calidad, mantenimiento y operaciones.

Educación: Es referente a áreas tales como la importancia del cliente, la calidad, el costo del inventario, el tiempo guía y la productividad.

Evaluación y valoración: Debido a que las organizaciones tienen ambientes diferentes y están en etapas distintas en el desarrollo de sus actividades de producción, cada una debe formular una valoración de sus ambientes, decidir sus objetivos estratégicos relativos y evaluar su estado actual relacionado con los objetivos principales de la operación JIT. La valoración del estado actual es un requisito para decidir la prioridad de las actividades mejorando propuestas.

El plan: Empieza por obtener el compromiso por parte de la alta gerencia y a continuación se sigue cerca por programas educativos introductorios dirigidos a la fuerza de trabajo”. (Tersine, R. (1982).)

“Se debe considerar que en el justo a tiempo es orientada a un fuerte crecimiento de la competitividad por medio de:

-La maximización de la eficacia, la flexibilidad, la productividad y la calidad.

- La reducción de los costos de producción.

-El enriquecimiento del trabajo individual”. (Noriega Editores. (2010).)

Reducción de costos.

“El justo a tiempo trata de eliminar por completo cualquier actividad que genere costos. Los costos implicados en un proceso de transporte de carga entre el lugar de origen y un determinado destino. Se clasifican en dos tipos”:

1.- “Costo de movimiento se refiere a los generados de todas las actividades relacionadas por el manejo de material, como carga y descarga, empaque, movimientos en el almacén, transporte y otros.

2.- Costo de posición abarca desde la producción hasta el consumo y puede dividirse en costos fijos y variables.

Dentro de los costos fijos se consideran los costos por espacio, los costos por maquinaria de manejo de los productos en el almacén, y los costos por mantenimiento. Los costos variables dependen directamente del volumen de producto que se manejó y se clasifican en los siguientes tipos:

Costo de inventario: depende de los artículos en espera y se refiere al costo de oportunidad de la inversión tenida en el producto.

Costo de daños: son los costos debido al deterioro o pérdida del material debido a su inadecuado manejo.

Costo de obsolescencia: “se considera cuando se discontinúa un producto en la línea de producción por causa de caducidad, o no lo requiere el cliente”. (Singueo, S. 249). (Universidad de Sonora).

2.3 Back Flush Accounting.

“Es el costeo utilizado para contabilizar las operaciones cuando las empresas adoptan un sistema justo a tiempo, no es un sistema aceptado por los cuerpos normativos nacionales e internacionales para evaluar el inventario y el costo de ventas. Consiste en reconocer la compra de materia prima en el inventario correspondiente y cuando se realiza una requisición de la misma para iniciar la producción, se efectúa un traspaso directo a los artículos terminados”.

“El Backflush Costing (BC) se ha realizado en respuesta a los avances e innovaciones de la producción. El enfoque que se llama contabilidad retroactiva (BA) se ha desarrollado en respuesta a los requisitos del entorno de fabricación JIT”.

“Sin embargo, la tasa de aceptación de este tipo de sistemas de costeo modernos, como el costeo retroactivo, es baja y lenta. Este tipo de enfoques de costeo sobre la producción y el producto te devuelve y comparte costos entre productos vendidos e inventarios sin separando trabajar en proceso cuenta. Cero o mínimo inventarios simplificar el costeo procedimientos mediante transferir coste total de producción dentro bienes vendido costo cuenta. Cuando hay inventario al final de período, parte del costo que inicialmente se había transferido a costo de bienes vendidos cuenta, deducido y revoleado a apropiado cuenta de inventario. En casos dónde ahí está trabajo en Proceso Inventario, al final del período, se evalúan los costos para propósitos de informes externos”. “Las características del costeo retroactivo pueden sumarse de la siguiente manera (McWatters al 2001):

- 1- Se utiliza una cuenta para inventario de material y trabajo en proceso.
- 2- La cuenta de trabajo no se crea durante el proceso y el seguimiento del trabajo.
- 3- Para cada línea de JIT flujir, una cuenta es creado para costo de trabajo y gastos generales (conversión precio).
- 4- El costo de los materiales se transfiere directamente y a la cuenta del producto.
- 5- Conversión costo es compartido con terminado de bienes (FG) inventario cuenta establecido en labor horas de máquina o tiempo de funcionamiento.
- 6- Cuando en las unidades eran completado, costo de material es deducido de RIP y FG es Transferido a cuenta material”.

“Otras cuentas incluidas en este sistema son productos terminados y costo de bienes vendido (CGS). Durante un período contable, compra de crudo material, mano de obra directa y gastos generales son transferidos a bienes vendida cuenta, y materiales y conversiones son transferidos directamente a bienes vendidos cuenta de costo al tiempo de realización. Los documentos no se mantienen de forma permanente y habitual registros como movimiento de acabado trabajo costo en producción proceso de una sección a siguiente sección y finalmente movimiento de terminado se omiten los costos de mercancías al depósito”. (Rahnomy, R. (2008).)

Estos cuatro métodos son los siguientes:

- 1- Acumulación de coste de fabricación en inventarios en la forma de lleno costeo de absorción que directo material, directa labor, fijo y variable fabricación los gastos generales son transferidos a finalizando inventario.
- 2- Acumulación de fabricación variable costo en inventarios en la forma de directo costeo y transferir de fabricación fijo costo a costo cuenta, y directos materiales directo labor y variable gastos generales de fabricación hasta el inventario final.
- 3- Acumulación de directo costo de materiales en cuenta de inventario y transferencia de costo total de conversión.
- 4- Identificación de total fabricación costo como costo y no transferir cualquiera de los factores de costo de fabricación a la cuenta de inventario que es totalmente opuesto al costo de absorción total.

Contabilidad retroactiva término publicado por CIMA terminología Fue presentado en febrero 1991.

CIMA definido retroceso contabilidad como una contabilidad sistema cual es focused en la salida de una organización y luego las obras se devuelven al inventario y el costo de ventas basado en las características del costo. El sistema de contabilidad tradicional utiliza el éxito seguimiento, es decir, los métodos contables están marcados con el físico secuencia de adquisitivo y fabricación. Retrasado término es resaltado a su creación porque backflush contabilidad retrasos en el costeo de inventarios para ventas tiempo y finalmente devoluciones de costos mediante contabilidad sistema. Backflush contabilidad quita el necesitar a separar el WIP cuenta.

“Hay dos razones para justificar este propósito (Omah y Okolie, 2013)”:

- 1- “Retirar el incentivo de gerentes al producir inventarios. En el costeo de absorción, los costos indirectos variables también se agregan para inventar los costó.
- 2- Creciente enfoque de los gerentes en el ancho de objetivos en la organización más bien que en los subjetivos individuales.

Contabilidad retroactiva es particularmente atractivo para organizaciones que tienen un pequeño inventario. Algunos de las limitaciones y deficiencias de los valores de contabilidad retroactiva en comparación con el JIT son los siguientes:

- 1- Backflush la contabilidad no tiene completo conforme con generalmente contabilidad aceptada de principios y presentación de informes externos.
- 2- La contabilidad retroactiva no puede responder las preguntas de los auditores.
- 3- Uso de recursos en todas las etapas de la producción, proceso de instalación no está especificado.
- 4- Reflujo contabilidad es apropiado para JIT producción sistema con mínimo inventario de material directo o sin materiales directos y una situación ocurre raramente en el mundo”.

“Contabilidad inversa es atajo de costos y depende en empresas que tienen menor importante cantidad de trabajo en proceso. Por lo tanto, ellos son específicamente apropiados para compañías que utilizan JIT e inventario sistema de gestión. En contra de la contabilidad, el costo no está relacionado a unidades hasta que son no terminados o vendidos.

El costo de erosión se transfiere al costo de bienes y entonces al final del período, se mantuvo terminado de bienes y establecer inventario y valorado las unidades sin terminar y el costo de los inventarios se transfieren de costo de los bienes vendidos a la cuenta de bienes terminados, trabajo en proceso, y costo de conversión inversamente basado en estándar costo”. (McWatter, M.D. (2001). (Rahnomy, R. (2008).)

2.4 Throughput Accounting.

Pasa en funciones de negocio como operaciones, distribución y marketing, esto no confía únicamente en los informes financieros de la contabilidad que tienen que ser verificados por auditores externos y son así relevantes a decisiones corrientes hechas por la dirección que afecta el negocio ahora y en el futuro.

“Es un método de costeo manejado en la Teoría de las restricciones (TOC), donde se considera que el único recurso que es inventariable en un proceso productivo son las materias primas, y que los demás costos se consideran como fijos y por lo tanto se deben cargar a los resultados del período. El objetivo de

este modelo se concentra en optimizar las restricciones que se tengan en los procesos con el fin de maximizar las utilidades considerando la mejor mezcla de productos”.

- “Considera tres componentes básicos en gestión en función de lograr la META: el throughput (T), que corresponde a todo el dinero que entra al sistema, los inventarios (I), que corresponde tanto a los stocks como la inversión en infraestructura, y cuyo objetivo es siempre reducirlo, y los gastos de operación (GO) que corresponde a los recursos que son consumidos por el sistema.

- Reconoce que se le ha dado al inventario un status que no merece, al incorporarle los tres elementos Del costo: Materia prima, Mano de obra directa y costos indirectos de Fabricación. (CIF)

- Considera solo la materia prima como recurso inventariable.

- Por lo tanto concientiza a la gerencia que lo importante no es maximizar la eficiencia de los recursos según el principio de” conservación de capacidad”, sino maximizar la productividad y la rentabilidad de la unidad manufacturera tratada como un todo, y no creando inventarios innecesarios.

Considera las restricciones (cuellos de botella) como parámetro para medir la velocidad con que se puede fabricar un producto y por lo tanto en ese mismo sentido ganar dinero, y con base en esas restricciones se miden los productos.

- Permite controlar los inventarios de productos en proceso, utilizando el concepto Del Tambor-amortiguador-cuerda, con el fin de evitar acumulación de existencias un cualquier lugar de la línea de producción. • Considera que la rentabilidad se maximiza al maximizar la tasa en la cual el dinero se genera.

- Una compañía es rentable cuando la tasa a la que genera el dinero es mayor que la tasa a la que gasta fabricando productos, y su habilidad en hacerlo depende de su salud financiera futura.

- Considera que la mano de obra directa ya no es base de prorrateo adecuada, y ya no es componente de costo variable, sino que es un costo fijo que se suma a los costos indirectos de fabricación.

- Su autor principal es Eliyahu M. Goldratt, físico Israelí quien escribió la META". (Cruzando Fronteras: Tendencias de Contabilidad directiva para el siglo XXI).

La Teoría de las Restricciones (Theory of Constraints – T.O.C) es una Filosofía de Gestión de Organizaciones desarrollada por el Dr. Eliyahu M. Goldratt, un físico israelí. TOC asume que el comportamiento organizacional debe estar alineado con la meta de la Organización, y que sólo unos pocos recursos, funciones o políticas limitan la ganancia de la misma, de la misma forma que la resistencia de una cadena está limitada por su eslabón más débil. TOC utiliza las mismas herramientas que se utilizan en la ciencia para identificar las limitaciones de las organizaciones. TOC ha desarrollado varias aplicaciones para afrontar las necesidades de la organización dependiendo de dónde reside la limitación. La TOC es una es por lo tanto herramienta de gestión que reconoce la importancia de las restricciones que existen en toda organización para una utilización a pleno de su capacidad instalada. Por lo tanto, a través de un adecuado estudio de los procesos asociados con la cadena de valor de la empresa se determina donde existen restricciones (cuellos de botella), con el fin de poder optimizar el manejo de los recursos en función de mejorar la rentabilidad de la empresa. Las restricciones de las organizaciones pueden ser internas o externas;

1. Externas: (De mercado o de abastecimiento).
2. Internas: (De recursos, de comportamiento, de reglas de procedimientos y de políticas y logísticas).

La propuesta de Goldratt, plantea en forma puntual que la lo central de una empresa es alcanzar la META.

Para Goldratt, "la meta es hacer dinero hoy y en el futuro" La manera de expresar la meta es como sigue: aumentar el Throughput (T), mientras que simultáneamente se reducen los inventarios (I) y los gastos de operación (GO) La meta no es mejorar un parámetro aisladamente, sino todo integralmente. Throughput: Es el dinero que entra generado por el margen de contribución bruto de las ventas. El cual se representa como $(PV-MP) * X$, donde:

PV = al precio de venta

MP= el costo de la materia prima

X= al volumen de unidades producidas y vendidas.

Inventarios: Es el dinero que está actualmente dentro del sistema incluyendo la inversión.

Es todo lo que el sistema ha invertido en comprar recursos (tanto de infraestructura como de operación) para su posterior proceso y venta.

Gastos de operación: Es el dinero gastado para poder generar Throughput. En forma general se consideran costos fijos. Son los recursos que gasta el sistema para transformar el inventario en Throughput.

Al integrar los tres parámetros de medición anteriores podemos determinar cuál es la meta de la empresa:

Utilidad neta = T - GO Rendimiento sobre la inversión (ROI) = (T- GO) / I Por lo tanto toda la técnica de la TOC consiste en maximizar T, y minimizar tanto I como G-O sin que se degrade T. T se incrementa toda vez que disminuye I y G-O hasta un límite práctico que será el momento en que, por llegar al límite más bajo, también disminuirá T. Se debe minimizar I (Inventarios) y G-O (Gastos Operativos) sin degradar T (Throughput).

Throughput accounting el Margen de contribución bruto es igual al precio de venta menos costo de la materia prima (Throughput PV-MP). Esto significa que considera solo los materiales como costos variables para su cálculo: En otras palabras, el análisis de margen de contribución bruto es más drástico que el modelo tradicional de margen de contribución (MC). Veamos porque: Si revisamos los componentes Del MC, este incluye los siguientes conceptos: considera los costos variables por materia prima, Material de empaque, costos variables por la Mano de obra directa, otros costos variables de fabricación, lo mismo que fletes de distribución y comisiones a vendedores entre otros. Mientras que Throughput solo considera los materiales directos como costos variables, esto es: $PV - MP = \text{Throughput}$ (dinero que ingresó por ventas menos los costos de los materiales directos) y por consiguiente todos los demás se consideran

costos fijos (el costo de conversión = MOD + Carga Fabril) y los gastos operacionales.

Es lógico de que se determine el costo y rentabilidad de los productos considerando solo la materia prima como costo variable.

Recordamos que el costo variable, es aquel que varía en forma proporcional al volumen de producción o actividad de gestión, entonces nos preguntamos si dentro de una lógica de lo que es el costo variable asociado con el proceso de producir y vender no se deberían incluir los siguientes conceptos

- El costo de mano de obra contratada a destajo, esto es por unidades producidas.
- La energía de la planta. En un proceso automatizado es un recurso necesario para poder operar las máquinas y por lo tanto asociado directamente con el volumen de producción.
- El material de empaque o de embalaje. En un proceso comercial y de distribución es necesario para hacer llegar los productos al lugar de despacho en las bodegas del cliente, o en un puerto de embarque.
- Los fletes de distribución. Para poder cerrar el ciclo comercial es necesario entregar los productos a los canales de distribución o a los clientes lo que conlleva que se requiera incurrir en un costo directamente involucrado en la cadena de valor de la empresa.
- Las comisiones a vendedores. En el mismo sentido que los fletes de distribución las comisiones a vendedores son un costo variable asociado con la actividad comercial y que por lo tanto no debería desconocerse.
- Otros costos indirectos de fabricación, tales como combustibles de equipos, repuestos, etc. Podríamos considerarlos como costos variables necesarios para poder desarrollar las actividades de producción. (Goldratt, E. M. (1995).) (Goldratt, E. M. (1997).) (Cruzando Fronteras: Tendencias de Contabilidad directiva para el siglo XXI).

2.5 Benchmarking.

Consiste en tomar comparadores a aquellos productos o servicios y procesos de trabajo que pertenezcan a organizaciones que evidencien las mejores prácticas sobre el área de interés, con el propósito de transferir el conocimiento de las mejores prácticas y su aplicación.

Benchmarking implica aprender de lo que está haciendo el otro y adopta sus propias prácticas según lo aprendido.

“El Benchmarking puede ser considerado como un proceso de evaluación de productos, servicios y procesos entre organizaciones, mediante el cual, una de ellas analiza cómo otra realiza una función específica para igualarla o mejorarla. La aplicación de esta técnica permite a las organizaciones alcanzar mayor calidad en sus productos, servicios y procesos, a partir de la cooperación, colaboración y el intercambio de información. Su objetivo es corregir errores e identificar oportunidades, para aprender a solucionar problemas y tomar decisiones según los patrones de los líderes; por lo tanto, la calidad en el servicio es una de sus aplicaciones”. (Coldling, (2000).)

“El beneficio que podemos obtener del Benchmarking es la ayuda que nos proporciona para poder ampliar las expectativas y la confianza de nuestros clientes. Para poder llegar hasta ese punto, las empresas competitivas deben estar continuamente cambiando y adaptándose al mercado. Por ello es necesario motivar al personal para que confíen en una organización y, por lo, tanto conseguir los nuevos objetivos trazados”. (Camp, (1993).)

1. “Primero, el personal debe identificar una necesidad de cambio.
2. Segundo, deben identificar qué quieren cambiar y el porqué.
3. Tercero, diseñar un plan que les ayude a ejecutar el cambio”.

“Existen dos tipos de objetivos: el general y el específico. Los objetivos generales de cualquier proyecto de benchmarking son” (Coldling, (2000):

1. “Analizar los resultados de otras compañías que han tenido éxito en nuestro sector.
2. Definir cómo poder obtener esos resultados.

3. Hacer una base de datos para establecer objetivos y estrategias, para posteriormente ejecutarlos en la compañía”.

“Los objetivos específicos, evidentemente, dependen de qué tipo de proyecto se está elaborando y en qué sector. Pero en la mayoría, coinciden con los que a continuación se exponen:

1. Establecer la fase de planificación estratégica.
2. Descubrir cuáles son las mejores prácticas para alcanzar los resultados deseados.
3. Analizar la situación económica y en qué posición en el mercado está nuestra compañía de estudio.
4. Aplicar herramientas novedosas y de última generación del sector en la compañía.
5. Entablar relación con aquellas empresas que deseamos analizar, para facilitar el intercambio de información”. (Boxwell, R.J. (1994).) (Camp, R.C. (1993).) (Coldling, S. (2000).) (Spendolini, M.J. (2005).) (Universidad Veracruzana. (2017).)

“Benchmarking ha sido presentada como una herramienta para la mejora de las prácticas dentro de los negocios, y así llegar a ser más competitivos dentro de un mercado cada vez más difícil, sin embargo, hay aspectos que es importante revisar. Entre dichos aspectos se tiene a: la calidad, la productividad y el tiempo” (Spendolini, (2005).)

“El Benchmarking abarca los siguientes aspectos, tomados de Spendolini (2005)”:

a) Calidad: “Cuando se decide aplicar una estrategia de calidad, se están involucrando actividades de planificación, organización y análisis que responden a objetivos específicos de aprendizaje, orientados a descubrir, emplear, adaptar nuevas estrategias para las diversas áreas de la organización. Es importante

saber la forma en que las otras empresas forman y manejan sus sistemas de calidad, aparte de ser usado desde un punto de vista de calidad conforme a la calidad percibida por los clientes. También se puede hablar de calidad cuando se cuenta con certificaciones, considerando las normas para que se cumplan las especificaciones y estándares de calidad predefinidos. Por último, dentro del aspecto de calidad se puede analizar el desarrollo de la organización, el enfoque, el desarrollo de los recursos humanos, el compromiso, así como el entrenamiento”.

b) Productividad: “El Benchmarking de productividad es la búsqueda de la excelencia en las áreas que controlan los recursos que entran a la empresa; la productividad puede ser expresada por el volumen de producción y el consumo de recursos, los cuales pueden significar o pérdidas o ganancias. Ninguna herramienta de calidad y productividad se vale por sí misma para solucionar todo lo que una organización necesita a nivel competitivo, pues ellas conducen al logro de objetivos específicos propios. En cambio, el Benchmarking es una herramienta con un amplio foco, debido a que se aplica desde el conocimiento y la comprensión de las necesidades de los clientes hasta el servicio de post venta”.

c) Tiempo: “El estudio del tiempo, simboliza la dirección del desarrollo industrial en los años recientes. El tiempo se ha convertido en un factor potenciador de ventas, administración, producción y distribución y, con ello, se ha conseguido una mayor productividad. El desarrollo de programas enfocados en el tiempo ha logrado recortar los tiempos de entrega y, por este motivo, se consigue una mayor competitividad”. (Boxwell, R.J. (1994).) (Camp, R.C. (1993).) (Coldling, S. (2000).) (Spendolini, M.J. (2005).) (Universidad Veracruzana. (2017).)

TIPOS DE BENCHMARKING

A continuación, se mencionan los tipos de Benchmarking, para lo cual se consultó a (Camp 1993, Spendolini 2005 y Boxwell 1994).

a) Benchmarking interno: “Este tipo de Benchmarking se produce cuando la compañía busca las mejores prácticas dentro de sus límites. Se comparan parámetros entre distintas ubicaciones de una misma organización. Se trata de aprender de los mejores, de sus buenas prácticas, de aquellos puntos difíciles que pueden ser solventados, y que, de hecho, lo son por algunos empleados, al margen de la doctrina oficial de la empresa. En este tipo de Benchmarking se da por hecho que existen diferencias entre los distintos procesos de trabajo de una misma organización como resultado de la geografía, de la historia local, de la organización, de la naturaleza de la administración y la de los distintos empleados. Cuando las compañías identifican sus mejores prácticas comerciales se dan cuenta de los beneficios de esta actividad al poder transferir esta información a otras partes de la organización. Además, es muy útil para motivar a los empleados a comunicarse entre sí y estimula la solución conjunta de problemas”. (Camp, (1993), Spendolini (2005) y Broxwell, (1994).)

b) Benchmarking externo: “A su vez este tipo de Benchmarking se divide en tres”:

1.- Benchmarking competitivo: Es la comparación de los estándares de una organización, con los de otras empresas (competidoras). Posiblemente sea el más complicado, ya que los competidores reservan sus ventajas competitivas para sí mismos. Su objetivo es identificar información específica y compararlos con los de su organización.

2.- Benchmarking genérico. Es la comparación de los niveles de logros de una organización, con lo mejor que exista en cualquier parte del mundo, sin importar en que industria o mercado se encuentre. Consiste en la comparación de funciones o procesos afines con independencia del sector al que pertenecen sus empresas.

3.- Benchmarking funcional Si se desea superar a la competencia debemos realizar este tipo de benchmarking. El funcional, identifica la práctica más exitosa de otra empresa, sea o no competidora, pero que se considera líder en un área específica de interés. Comparar los estándares de la empresa con los de la industria a la que pertenece. Su objetivo es identificar las mejores prácticas de

cualquier tipo de organización que posea una reputación de excelencia en el área específica que se esté sometiendo a benchmarking. Se lleva a cabo entre empresas de un mismo sector, pero que prestan servicios o suministran productos que no son competitivos directamente entre sí. Este tipo de actividad ha demostrado ser productiva, ya que fomenta un interés por la investigación y los datos compartidos. (Boxwell, R.J. (1994).) (Camp, R.C. (1993).) (Coldling, S. (2000).) (Spendolini, M.J. (2005).) (Universidad Veracruzana. (2017).)

PROCESO DE BENCHMARKING

Existen diversos modelos de benchmarking. El modelo de Robert Camp es uno de los principales y más utilizados. Camp creó un instrumento de aprendizaje que ayuda a las compañías a detectar que aspectos de la empresa se debe profundizar y nos proporciona una ayuda de cómo hacerlo, con el fin de realizar un adecuado proceso de benchmarking. “El proceso diseñado por Camp (1993) está compuesto de cuatro fases: planificación, análisis, integración y acción”.

a) Fase de planificación: El principal objetivo de esta fase es definir qué es lo que queremos investigar en nuestra compañía. Debe ser un objetivo que sea viable y factible, ya que, si ampliamos el ámbito de estudio, el margen de error puede ser alto, es por ello que se recomienda centrarse en un área específica. El primer paso es tener claro qué proceso de producción o servicio va a someterse al estudio del benchmarking. Mediante un proceso crítico se encontrarían aquellas áreas que necesitan una mejora. En el proceso se identificaría a aquellos factores que forman parte de actividades de la empresa, haciendo una base de datos donde se especifiquen la cantidad de recursos empleados, sus resultados, las discrepancias que puedan tener los clientes con el/los producto(s), así como la comparación entre los resultados internos con los del sector. El segundo paso consiste en identificar aquellas compañías que puedan ser referentes de estudio. En este punto también es muy importante establecer qué tipo de benchmarking se va aplicar: interno, competitivo, funcional o genérico. Esto definirá a qué tipo de empresas se estudiará. Para ello se debe tener en cuenta que el competidor potencial cumpla una serie de requisitos:

- Contener información útil para nosotros.

- Que sea una información que esté al alcance de nuestras manos.
- Que el modo de obtener esa información sea aceptable.
- Que la compañía tenga una estructura organizativa similar a la nuestra. Y el tercer y último paso de esta fase, es determinar cómo se recopilarán los datos. Este paso se debe de realizar antes de establecer contacto con el competidor potencial. Existen cuatro formas de adquirir la información requerida:
 - Información interna. Hacer un estudio del producto de la competencia y de las fuentes de la compañía.
 - Información que es de dominio público. Esta la podemos encontrar en las bases de datos de las asociaciones profesionales y mercantiles del sector.
 - Investigaciones propias. Se hace por medio de un cuestionario por vía teléfono, correo o directamente al socio. El cuestionario debe ser sencillo, máximo diez preguntas, y en ellas se tratarán todos los aspectos más relevantes para conocer mejor a nuestra competencia socio y así mejorar procedimientos.
 - Otro método, y si la empresa motivo de estudio lo permite, es la visita directa de las instalaciones y hacer reuniones de trabajo. Para que este método sea más efectivo se realiza una guía donde se establezcan los contactos necesarios, realizar un itinerario de visita y planificar jornadas de intercambio de información.

Fase de análisis:

Principalmente, esta fase consistirá en comprender como podemos adaptar a nuestra organización aquellas prácticas que nos permitan mejorar. El primer paso es determinar la brecha de desempeño actual. Consiste en identificar que prácticas realiza la competencia y que puedan beneficiar a nuestra compañía. Los resultados pueden determinar que tenemos una brecha negativa, positiva o con operaciones en paridad; la primera de ella significa que las prácticas de nuestra competencia son mejores que las nuestras, ahora bien, si encontramos los procedimientos son mejores, entonces debemos realizar un estudio más amplio e interno, y la tercera supone que nuestra competencia y nuestra empresa tenemos procedimientos muy similares, las diferencias no son significativas. El

segundo paso es idear los niveles de desempeño futuros. Se puede hacer uso de una gráfica y en ella se reflejará la diferencia entre el desempeño futuro esperado con lo mejor de la industria.

“Esta gráfica está compuesta por tres elementos esenciales”:

- Productividad histórica. Es una línea ascendente desde el momento pasado seleccionado hasta el momento actual de la medición de la brecha.
- Brecha de benchmarking. Se fundamenta en el efecto sumario de la diferencia entre el ejercicio actual y de la industria. Se representa como una línea vertical al momento del estudio.
- Productividad futura. Es una línea inclinada que sigue la medición de la brecha. Representa la productividad que se espera tener en un futuro.

Fase de integración: Es el proceso en el que se fijan los objetivos a raíz de los hallazgos. Es importante que una vez formalizados y estructurados por los componentes del equipo de benchmarking, se realice un informe donde se ponga en conocimiento a nuestra competencia de las decisiones que se han llegado. Es importante establecer una estrategia de comunicación donde prevalezca la iniciativa de cambio con las mejores prácticas seleccionadas y explicar al socio en qué forma se llegarán a llegar a ella. El principal objetivo es transformar dichas prácticas en principios de operación que cambien los métodos y acciones que ocasionen un cierre de la brecha que existe en las dos compañías.

Fase de acción: Lo ideal sería que el benchmarking se convirtiese en un instrumento de planificación y el cual no se eliminará sus resultados, sino que fuera un continuo estudio. En esta fase el principal objetivo es transformar esos principios operacionales en acciones. Primero, se desarrollarían los planes de acciones. Consistirá en la elaboración de un plan de acción donde se especifiquen en qué modo o cómo se va a trascender los hechos. El segundo paso consiste en llevar a cabo las acciones y supervisar el progreso. Para ello es necesario tener unas pautas de realización del trabajo y un supervisor que asegure que esas acciones están teniendo buenos resultados. Por ello es muy importante tener una continuidad en el proceso de investigación interno, para poder localizar posibles cambios que originen un retroceso en la producción, y

así poder repetir los diez pasos del benchmarking para llegar a un objetivo que sea la mejor práctica. Estas fases llegarán a su madurez cuando en todos los procesos del negocio se encuentre las mejores prácticas, asegurando así un liderazgo en el sector. Existen otros autores que han propuesto fases o etapas para el proceso de Benchmarking, se decidió usar el de Camp por ser el primer teórico en proponerlo, no se intenta decir que éste sea el mejor, pero es claro y preciso. (Boxwell, R.J. (1994).) (Camp, R.C. (1993).) (Coldling, S. (2000).) (Spendolini, M.J. (2005).) (Universidad Veracruzana. (2017).)

Ventajas y Críticas del Benchmarking.

Mencionan que, como toda herramienta, recurso o metodología, tienen sus pros y sus contras, hay quienes defienden al Benchmarking, también encontramos personas que le encuentran fallas. Definitivamente es un proceso que permite mejorar una actividad dentro de una empresa y organización, por lo tanto, hay que tener presente todos sus beneficios, a continuación, se mencionan algunos:

- Es una excelente herramienta de mejora continua, ya que permite conocer información importante para la organización. Exige el estudio continuo de los propios procesos de trabajo y el de otras empresas detectando continuamente oportunidades de mejora.
- Es útil para hacer pronósticos del comportamiento del mercado, al estudiar los efectos de estrategias similares puestas en práctica por otras organizaciones, permitiendo en un corto plazo de tiempo establecer objetivos alcanzables y concretos.
- Se promueve el trabajo en equipo, lo que hace más llevadera la implantación de nuevas ideas para mejorar el rendimiento del equipo de trabajo.
- Permite conocer con suficiente anterioridad nuevas tendencias y direcciones estratégicas en función de estas y gestionar adecuadamente el cambio.
- Permite a las empresas invertir en un proceso de aprendizaje y aplicar lo que aprendieron directamente a los problemas de su negocio.

- Es una buena herramienta para reunir información necesaria sobre el desempeño para cambiar los procesos vitales de la organización.
- Permite conocer la posición relativa frente a empresas del mismo sector, evitando estancamiento y ofreciendo distintas alternativas de solución.

La calidad de los servicios es la percepción que tiene un cliente acerca de la correspondencia entre el desempeño y las expectativas, relacionados con el conjunto de elementos secundarios, cuantitativos, cualitativos, de un producto o servicio principal. Si analizamos esta definición encontramos la palabra “percepción”, por lo tanto, los clientes pueden tener distinta percepción o expectativas sobre un producto, servicio o atención. (Boxwell, R.J. (1994).) (Camp, R.C. (1993).) (Coldling, S. (2000).) (Spendolini, M.J. (2005).) (Universidad Veracruzana. (2017).)

2.6 Balance Scorecard.

El Balance Scorecard fue desarrollado por Robert Kaplan, un profesor de contabilidad de la universidad de Harvard, y David Norton de Boston.

El Balance Scorecard “es una forma integrada, balanceada y estratégica de medir el progreso actual y suministrar la dirección futura de una compañía que le permitirá convertir la visión en acción, por medio de un conjunto coherente de indicadores agrupados en cuatro diferentes perspectivas, a través de las cuales es posible ver el negocio en su conjunto” (Martínez R, 2001).

“La implantación de la estrategia es más importante y de mayor valor que su formulación, ya que existen grandes barreras que dificultan su ejecución” (Bryson, 1988): en la visión, con las personas, de los recursos y con la administración.

“La transmisión de la visión y la estrategia hacia todos los miembros en la organización puede resultar más difícil, ya que las personas suelen significar una barrera si no cuentan con los incentivos necesarios para desempeñar sus funciones relacionando la estrategia; existe el peligro de centrarse únicamente

en incentivos monetarios, debido a que estos pueden mejorar el desempeño de los empleados temporalmente.

La elaboración del presupuesto es de gran importancia ya que detalla las prioridades de la organización que deben ser cubiertas, sin embargo, este puede significar un obstáculo si no está ligado a la estrategia.

El Balance Scorecard busca fundamentalmente completar los indicadores tradicionalmente usados para evaluar el desempeño de las empresas, combinando indicadores financieros con los no financieros, para lograr así un buen balance entre el desempeño diario de la organización y la construcción de un futuro.

El Balance Scorecard es una herramienta para traducir la estrategia en acciones, a través del desarrollo de objetivos y medidas de desempeño.

La implantación del Balance Scorecard supone el uso e integración de indicadores de diversas índoles y en diferentes niveles organizacionales, lo cual permite a la alta gerencia conocer de forma adecuada los resultados operativos y la contribución de la gestión de sus empleados de nivel medio e inferior a la consecución de sus objetivos organizacionales. Este es una herramienta lógica ya que tiene la efectividad en forma escalonada de las diversas perspectivas estratégicas, nos permite comunicar la estrategia a todos los niveles de la organización, consiguiendo alinear las acciones de cada empleado hacia el logro de este. También es una herramienta de control que propicia la toma de decisiones de una manera más eficiente. (El Balanced Scorecard, Universidad de las Americas Puebla).

Uno de los aportes más importantes que esta herramienta provee, es que permite a la organización mantenerse centrada en la puesta en práctica de la estrategia definiendo objetivos en el corto, mediano y largo plazo.

Esta herramienta pretende ser realista y expresar de alguna manera lo que los estados financieros no señalan como valor real, las capacidades, las habilidades, la fidelidad de los clientes y las bases de datos, lo que busca es comunicar de una mejor manera a todos los accionistas, empleados y acreedores y público en

general, la capacidad que posee la organización para crear valor”. (El Balanced Scorecard, Universidad de las Americas Puebla).

Las nuevas tendencias de los costos nos ayudan a comprender que cada uno de ellos les da una mejor eficiencia y efectividad al costeo tradicional que realizan cada una de las empresas, es decir, les genera un plus al impulsar nuevas estrategias, ciertamente en donde se da a conocer una mejor estrategia de ir evolucionando los costos y creando valor, para poder lograr tener una mejor productividad en la producción y los costeos, claro no dejando de lado los costos fijos, semifijos y variables, si no tomando en cuenta cada uno de ellos generando una buena efectividad en el área de costeo.

Se menciona que las nuevas tendencias ayudan mucho en las empresas para que generen una buena comunicación, desarrollo, diseño y sobre todo un potencial en su área y que se tenga una grata organización para poder producir su eficiencia, es necesario tomar en cuentas estas nuevas tendencias para impulsar y lograr generar más valor en los costos en cada una de las empresas.

CAPÍTULO III

LA IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS FAMILIARES EN LA ECONOMÍA.

En este capítulo se hablara sobre la importancia de las empresas familiares dentro del desarrollo económico en todas las regiones del país, existen tipos de empresas que son microempresas, pequeñas, medianas y grandes, que cuentan con un alto rendimiento en la economía, y nos genera un cierto porcentaje en el incremento económico, se aprecia que es importante este tipo de empresas ya que ellas hacen que el país tengan un mejor impulso, día a día se tiene más emprendedores en este ámbito empresarial, lo cual ayuda a que la economía se fortalezca e incremente, teniendo un mejor nivel nacional.

Se dice que las empresas familiares son un sustento para ellos mismos, ya que es una herramienta que promueve la seguridad y garantiza la estabilidad monetaria de las familias.

3.1 La empresa familiar.

“Una empresa familiar es una organización comercial o corporativa cuyas decisiones están controladas o influenciadas por un grupo familiar, cuyas sucesivas generaciones suelen dedicarse a la empresa”.

(RAFFINO, M. E. (2020).)

“Debido a la propia naturaleza de este tipo de empresas, donde se sobreponen tres sistemas: familia, propiedad y dirección, la implicación de la familia es un factor fundamental dentro de la gestión, ya que puede tener una influencia directa, tanto en el desempeño organizacional como estratégico”. (Radiografía de la empresa familiar en México. (2017)).

Cada empresa tiene un sector, referente al tipo de actividad que se dediquen y el tamaño de su empresa; por ejemplo:

Sector primario: Labores agrícolas o industria de la minería.

Sector secundario: Sector de la construcción, la industria manufacturera transforma los productos del sector primario.

Sector terciario: Dedicado a los servicios.

“Microempresas: Son las que cuentan con un máximo de 10 colaboradores.

Pequeñas empresas: Son las que cuentan con un mínimo de 11 colaboradores y un máximo de 50, en ella pueden existir cargas para cada colaborador.

Medianas empresas: Son las que cuentan con máximo 200 colaboradores, y está clasificado en diferentes áreas la empresa, teniendo un mejor control organizacional.

Grandes empresas: Son las que mínimo cuentan con 201 trabajadores”. (MYPIME).

El objetivo principal es mostrar la importancia que tienen las empresas familiares dentro de la economía en nuestro país. Y por muy pequeñas o grandes que sean, se genera un incremento para la economía.

Por lo tanto, el desarrollar una metodología con indicadores que midan y comparen a las empresas familiares por entidades federativas, nos permite tener una mejor actualización sobre el porcentaje que arrojan a la economía.

Las empresas familiares son un gran impulso para la economía del país, en donde cada vez tenemos una gran cantidad de empresas familiares nuevas.

3.2 La importancia de las empresas familiares en la economía.

“La actualidad de economía mexicana se caracteriza por la implementación de cambios con el fin de originar mayores ingresos. Esto es debido a la constante competencia y mayor requerimiento de habilidades, clave en las búsquedas de los empleadores.

Tan solo en el territorio nacional hay más de 4 millones de negocios de este tipo, lo que representa alrededor del 90% de las empresas consideradas como pequeñas y medianas.

La generación de estas organizaciones es una solución a la falta de empleo devenida del crecimiento exponencial de la población. Sin embargo, muchos de estos emprendedores ven socavados sus intereses por, entre otras problemáticas, la falta de planeación.

Es importante tomar en cuenta que al tener dos o más propietarios, las decisiones más importantes como la dirección y visión de la empresa recaen en varios puntos de vista, por lo que el riesgo de fracaso se incrementa.

En el caso del capital invertido el asunto es aún más preocupante, ya que de las ganancias generadas la mayor parte son destinadas al gasto familiar, dejando un margen muy pequeño para la reinversión.

Otro punto negativo, que no se toma muchas veces en cuenta y limita el crecimiento de la compañía a una sola generación, es la falta de nuevos herederos que conozcan y aprovechen las oportunidades.

Siendo la actividad empresarial una actividad de organización de factores productivos planificada de cara a un mercado y, por tanto, sujeta al juego de la oferta y la demanda, con el ánimo de obtener recursos del propio mercado, el resultado de dicha actividad es precisamente la creación de esas organizaciones que son las empresas, unidades integradas por elementos materiales e inmateriales de muy distinta naturaleza.

Así, dentro de ese tejido industrial que genera la creación de empresas y el desarrollo de su actividad, cobran hoy en día especial relevancia a las empresas familiares debido a su enorme peso específico en el PIB y en el empleo de cualquier economía. Por ellos en los últimos años la literatura académica, tanto a nivel nacional como a nivel internacional, ha sido ganado interés por el estudio de las empresas familiares y de sus características diferenciales.

Estos datos son coherentes con lo que está ocurriendo así mismo a un gran nivel. Las empresas familiares, pese a los cambios que ha impuesto la

globalización económica, siguen constituyendo un pilar muy importante de la economía.

En concreto, las empresas familiares son responsables de la creación entre el 50% y 80% de los empleos en la mayoría de países y suponen el 75% de la creación, respecto a los empleos".

“Por otra parte, no se debe de desconocer que:

El 90% de los fundadores pretenden la propiedad y dirección permanezca en manos de la familia.

Las empresas familiares tienen una vida media de 35 años.

El proceso sucesorio solo culmina con éxito entre un 10% y un 15% de los casos.

El 61% de las empresas familiares se encuentran controladas por la primera generación, el 24% por la segunda generación, el 9% por la tercera y el 6% por la cuarta, y cuantificando las siguientes generaciones”.

“Por otra parte, son muchos los que han querido identificar exclusivamente a las pequeñas y medianas empresas como sociedades o empresas familiares, cuando si bien es cierto que muchas de ellas lo son, no es menos cierto que, por una parte, existen pequeñas y grandes empresas en cuya génesis no se encuentra ningún matiz de índole familiar; y, por otra parte, dentro del propio índice bursátil, esto es, dentro del índice las sociedades cotizadas más importantes del país encontramos un gran número de sociedades de naturaleza familiar.

Sea como fuere, parte de la doctrina considera que ser empresa familiar implica, independientemente de su tamaño, que la mayoría de los votos son propiedad de una familia y que al menos un representante familiar participa de la gestión o gobierno.

Otra parte de la doctrina, amplía un poco más la definición y el ámbito subjetivo, considerando que una empresa se considera familiar cuando una parte esencial de su propiedad está en manos de una o varias familias, cuyos miembros intervienen de forma decisiva en la administración y dirección del negocio. Existe,

por ende, una estrecha relación entre propiedad y gestión o, en otras palabras, se produce un vínculo relevante entre la vida de la empresa y la vida de la familia”. (VV.AA. (2015). *La empresa familiar en España*).

La empresa familiar Herrería Chávez Jr. Es una microempresa, a lo largo del tiempo ha generado empleos y aportado cierto porcentaje para el incremento de la economía. Esta empresa surgió por el emprendedor Carlos Chávez Vargas, su empresa ha crecido de manera extraordinaria con el apoyo de su familia, realizando trabajos en el municipio y fuera de este-

La microempresa ha aumentado sus ventas poco a poco al pasar los años que tiene en el mercado, su incremento en sus ventas nos ayuda a ser eficientes y aportar un poco para la economía, lo cual ayuda hacer la diferencia dentro de nuestro país.

3.3 Estadísticas y porcentajes de la empresa familiar.

“Se calcula que por cada 4.000 nuevas empresas de este tipo que se creen las ventas globales subirían en alrededor de 1.000 millones de dólares”.

“En efecto, los últimos datos estadísticos con los que contamos a nivel interno son bastante reveladores, pudiendo destacarse los siguientes”:

- “Las empresas familiares representan el 90% de las sociedades anónimas y limitadas (1,1 millones de sociedades).
- Las empresas familiares aportan el 60% del valor añadido bruto de manera directa a la economía.
- Las empresas familiares representan el 70% de los empleos del conjunto del sector privado, esto es, generan aproximadamente siete millones de puestos de trabajo”. (VV.AA. (2015) *La empresa familiar en España*).

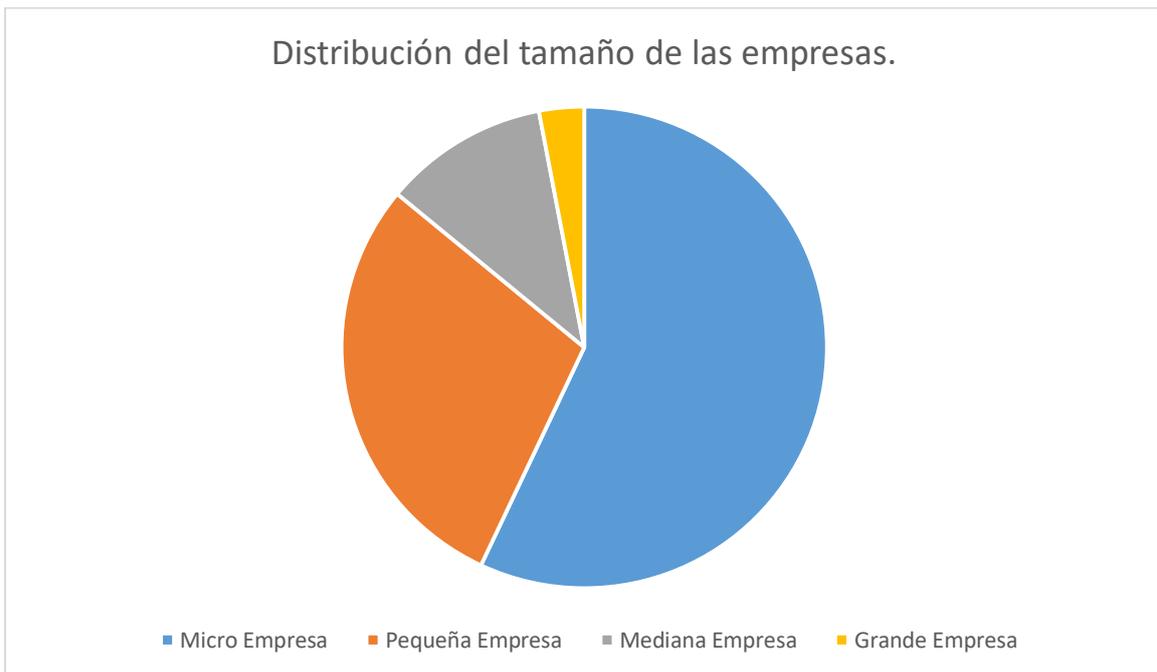
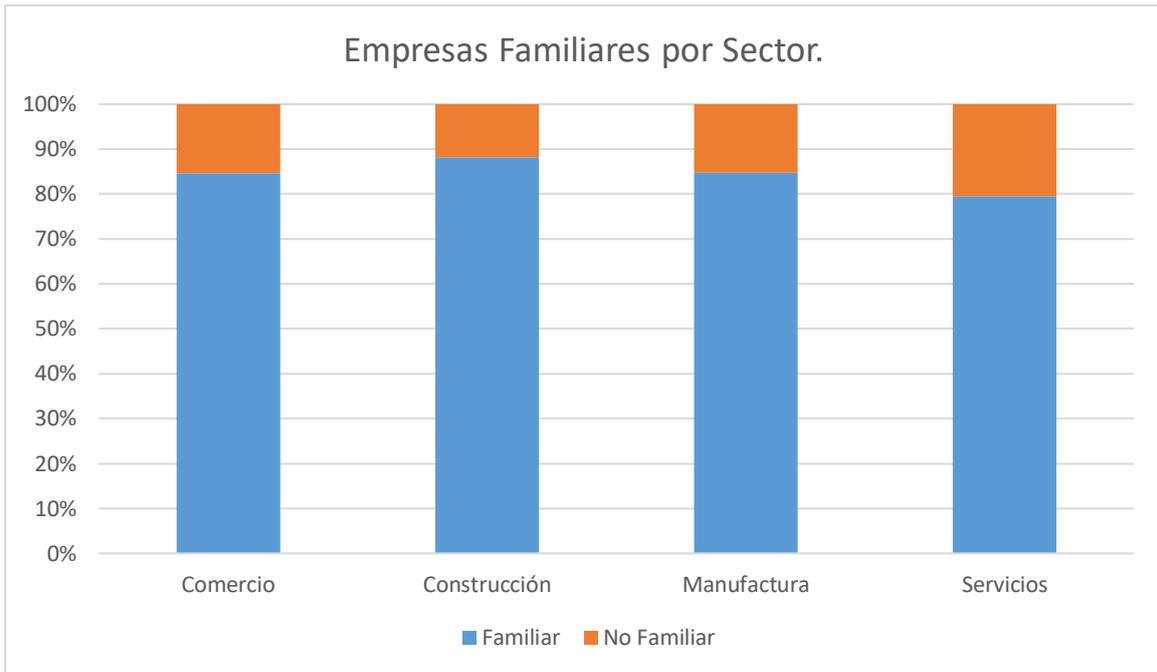
“La investigación se realizó a través de una muestra estratificada por actividad económica, para lo cual, se clasificaron los sectores en actividades como son, construcción, manufacturas, comercio y servicios, en donde se identifican y ubican 4,889,427 negocios con información del sector productivo y tamaño de la empresa”.

Actividad Económica.	Número de establecimientos.
Construcción.	25,751
Manufactura.	524,715
Comercio.	2,242,990
Servicios.	2,095,971
Total.	4,889,427

“El propósito central del presente trabajo es saber cuál es la situación actual de la empresa familiar en nuestro país, por lo que resulta fundamental, en primero instancia, segmentar las empresas familiares de las que no lo son, para ello nuestra encuesta arranca identificando si existe una familia que posea al menos el 50% de la propiedad y si se tiene al menos un miembro de esta misma familia ocupando un puesto directivo. Las respuestas afirmativas a estas preguntas muestran que el 83%de las empresas en México pueden considerarse como familiares.

El análisis por sector muestra que el porcentaje de empresas familiares es mayor en el sector de la construcción, con 88%, después en los sectores de manufactura y comercio, ambos con 85% y por último el sector de servicios con 79%.

En cuanto al tamaño, la mayor parte de las empresas en México pertenecen al segmento de la micro, pequeña y mediana empresa, las cuales están representadas prácticamente el 95%de las empresas en el país”.



“De igual forma, además del tamaño y el sector, en los cuestionamientos generales de le encuesta se indago sobre la antigüedad de las empresas. De acuerdo con los resultados, se puede observar que la mayor parte de las empresas familiares, el 39% tienen más de 20 años establecidos.

Se dice que las empresas familiares hay más cantidad en los estados de Chihuahua, Chiapas, y Durango, y en donde esta una cantidad mayor es en Baja California Sur, Sonora y Aguascalientes”. (Radiografía de la empresa familiar en México. (2017)).

3.4 Características de la empresa familiar.

“Una empresa familiar como tal, tiene las mismas características que una empresa privada. Sin embargo, tiene cualidades que la hacen única, como la conexión especial entre sus miembros, la influencia que poseen miembros de la familia y el manejo del control existente dentro de tal organización. Las empresas familiares logran permanecer a través del tiempo gracias a valores como su misión, visión, comunicación, filosofía y la tradición familiar. Posee grandes ventajas competitivas como la organización interna, algo que las demás empresas muchas de las veces carecen”. (Universidad Da Vinci de Guatemala. (2020).)

“Las empresas son organizaciones lucrativas que generan riqueza a través de la creación, desarrollo y manejo de productos o servicios de una coordinación de proyectos”. (Universidad Da Vinci de Guatemala. (2020).)

“Entre ello existen varias ventajas de crear y administrar una empresa familiar, como son las siguientes”:

- “Mayor control en las operaciones.
- Liderazgo visible.
- Cultura propia.
- Pasión por la misión de la empresa.
- Orientación a lo largo del plazo.
- Tienen relaciones más sólidas con proveedores, clientes y su personal”.

“Sin embargo, también existen desventajas que se desglosaran a continuación”:

- “Conflictos en los mandatos.

- Las nuevas ideas pueden ser descartados con facilidad.
- No hay mucha posibilidad de ascender a un mayor puesto.
- Rigidez a los cambios”. (Universidad Da Vinci de Guatemala. (2020).)

Sin embargo, es una buena idea el crear una empresa familiar, tanto para desarrollo personal de los miembros como para el desarrollo de la economía a nivel comunitario.

Este capítulo nos ayuda a conocer la importancia que tiene crear nuevas empresas familiares día a día, que al país le ayuda en su incremento de la economía, es decir que es demasiado importante para el PIB, así sea que aporten un porcentaje pequeño para su incremento económico es muy bueno.

CAPÍTULO IV

CASO PRÁCTICO

4.1 Historia de la empresa.

La empresa, Herrería Chávez Jr. Surgió en la ciudad de Uruapan, Michoacán por el señor Carlos Chávez Vargas en el año 2015 el cual se vio en la necesidad de emprender un pequeño negocio familiar, ya que referente a la herrería tenía cierto conocimiento y capacitación sobre las áreas que se establecen en el negocio y los procesos de cada una de ellas.

La empresa se dedica a la producción de herrería de acuerdo a lo que son ventanas, escaleras, domos, barandales, portones, en material de acero inoxidable.

La Herrería Chávez Jr inicia sus operaciones el 31 de Agosto del 2015, solo con dos trabajadores y el patrón, comenzó solo con tres clientes, dos de la ciudad de Uruapan y uno de la región de Tancitaro. Menciona que se arrendo un lugar en las condiciones posibles para poder empezar a laborar, el dueño solo contaba con poca herramienta y sin vehículo para poder desplazarse para la entrega de trabajos, y así fue como inicio sus labores. Con forme al paso del tiempo ha ido creciendo poco a poco obteniendo de manera satisfactoria más clientes y solicitando más colaboradores que de acuerdo a su esfuerzo, desempeño y dedicación la empresa ha crecido; después de cuatro años de labor la herrería actualmente cuenta con seis trabajadores y treinta y cinco clientes de la ciudad de Uruapan y distintas regiones de su alrededor, como es; Tancitaro, Ario de Rosales, Condembaro, Peribán, Nueva Italia, Lombardia, y San Juan Nuevo.

La herrería es una pequeña empresa que cuenta con trabajadores capacitados y con gran experiencia, realizando un buen trabajo y así mismo poder brindar un excelente servicio a sus clientes, y teniendo actualizaciones día a día.

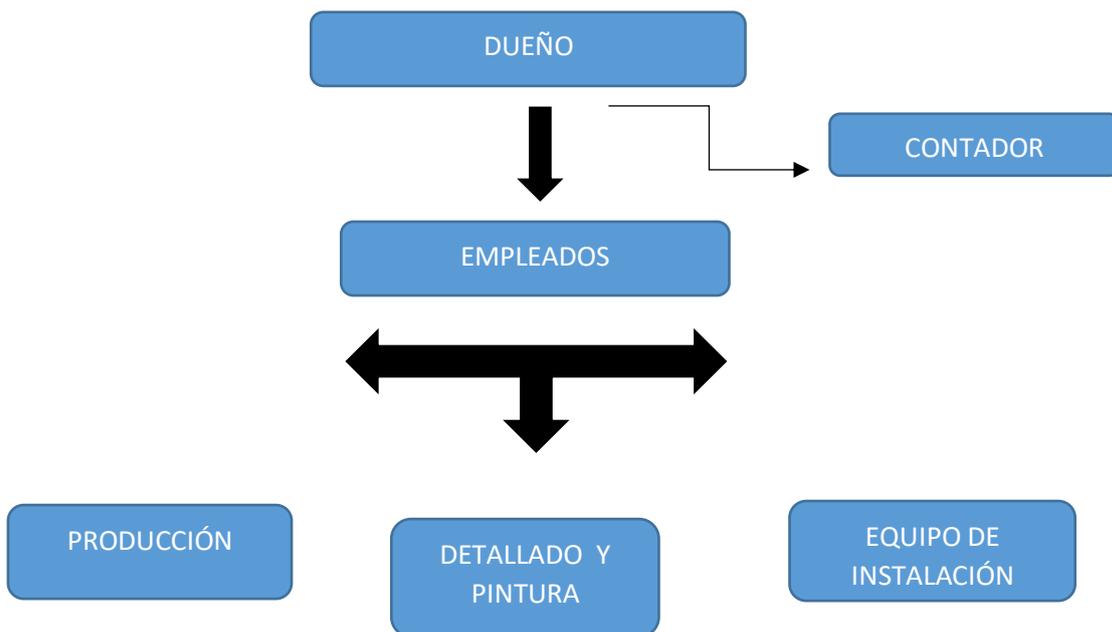
La empresa se encuentra registrada en el régimen de incorporación fiscal.

Misión: Proporcionar un mejor servicio en herrería, garantizando los productos y servicios, mediante las actualizaciones de innovación y calidad.

Visión: Ser una empresa reconocida a nivel región en productos de herrería, satisfaciendo las expectativas de los clientes mediante innovación, calidad, y obteniendo un mejor desarrollo económico.

Objetivo: Brindar seguridad y confianza a los clientes al realizar la fabricación de los productos, e incrementar las ventas en un largo plazo, para una mejor obtención monetaria.

Organigrama



4.2 Planteamiento del problema:

La problemática que se observó en la empresa Herrería Chávez Jr, dedicada a la fabricación de estructuras, puertas, ventanas, etc.; es que no cuenta con un método eficiente al determinar los presupuestos que presenta a sus posibles clientes ya que no se generan de una manera correcta los costos unitarios de cada proceso, de los productos o servicios que ofrecen, ya que por ello tiene cierta deficiencia sobre saber o más bien poder generar un buen prorratio de las áreas, y así no se genera un buen costo a los clientes, en donde puede intervenir tanto perdida como una mayor ganancia para el dueño de la empresa.

¿Por qué?

Este problema que se observa se debe a que no existe un programa o alguna hoja de trabajo en donde haya un prorratio de manera correcta, o se lleve un

método apropiado, para poder determinar el costo unitario, se fomentó que su mayor problemática está en la mano de obra y en los viáticos que se requieren cuando salen a instalar a otros lugares fuera de Uruapan, ya que no se saca un presupuesto como tal o siguen una pauta, se optimizan cosas imprevistas en donde se necesita más horas de mano de obra, material y surgen otros gastos indirectos en la implementación del producto, por ello es importante estipular el área de los costos en la empresa para determinar un buen costeo directo e indirecto, y así generar una mejor eficiencia en la productividad.

Pregunta de investigación:

¿Qué método de costos y que estrategia se puede implementar para poder determinar el costo unitario de un producto en esta empresa?

Justificación.

Se implementó el método de costos ABC para poder determinar de manera correcta el costo unitario de los productos que se fabrican en la herrería, con dicho método pudimos verificar y analizar los materiales, gastos directos e indirectos que implica la fabricación del producto, relacionando una hoja de cálculo para poder determinar el costo, y así mismo llegar de manera correcta a la utilidad del producto. Se pudo apreciar que anteriormente la empresa no determinaba de forma correcta los costos, ya que no establecía de manera correcta todos los gastos que se implica para la fabricación.

4.2.1 Hipótesis:

La falta de un sistema de costeo en la Herrería Chávez Jr. tiene menos efectividad, puede provocar una menor utilidad para la empresa, ya que no se genera de manera correcta los costos unitarios, y así mismo al implementar dicho programa se puede tener una mejor productividad en la elaboración de los productos de manera correcta e implementar ciertas estrategias basándonos de una hoja de trabajo en donde se obtengan de acuerdo al producto, la mano de obra, las gastos indirectos y sus materiales, realizando el prorrateo de acuerdo al producto que se va a obtener, y tener un precio de venta, generando la utilidad adecuada.

4.2.2 Objetivo:

Implementar un método o sistema, en donde la empresa ya no aporte cifras erróneas en cuanto a los costos unitarios, esto puede generar que se cobre de más o de menos en ciertos productos, el objetivo es poder implementar un programa u hoja de trabajo en donde se desarrollen de manera correcta los materiales, mano de obra y sus gastos indirectos y así poder tener una mayor productividad y obtención de recurso. También proporcionar a la empresa un buen manejo de los costos, para tener una buena optimización en los presupuestos.

Así mismo copilar la información, registrar y controlar las operaciones para determinar el costo unitario de la producción del producto, y conocer la magnitud de los resultados mediante la elaboración del estado conjunto de producción, en forma objetiva, amplia y oportuna.

4.2.3 Objetivos específicos:

- 1.- Determinar el costo unitario del producto terminado.
- 2.- Mayor productividad y eficiencia en los productos.
- 3.- Identificar los procesos del área de costos.
- 4.- Planear los costos de acuerdo a la elaboración del presupuesto, estructuración y regularización de la política de los precios de la empresa, y elección de políticas y alternativas en la planeación de utilidades.

Técnicas de investigación y metodología.

La investigación de campo es un proceso, las diversas técnicas de investigación, permite obtener datos de la realidad y estudiarlos. La finalidad de emplear esta técnica de investigación es recopilar información que será de utilidad mejorando la calidad de los productos.

La metodología de la investigación que se utilizaron.

Cualitativas: Se recopilan datos analizando la calidad de algún producto.

Cualitativa: Se recopila información que de alguna manera se pueda medir.

De acuerdo a la metodología y la técnica de investigación que se utilizó fue la investigación de campo, porque fue una investigación directa con la empresa, se observó y analizó todo el procedimiento que se lleva a cabo para obtener un producto, se verificó los procesos que lleva el producto y cuáles son sus fases, se utilizó la manera cualitativa porque se analizó el producto y también la cualitativa ya que algunos materiales llevan cierta medida para poder obtener su elaboración.

Se realizaron entrevistas con el dueño de la herrería para que nos explicara todos los procesos, materiales, y gastos que conlleva la elaboración del producto, se realizaban entrevistas por lo menos una vez a la semana para llevar a cabo la investigación y llegar a nuestro objetivo con el costo unitario del producto.

De acuerdo a la metodología que se utilizó fue cualitativa y cuantitativa, con el proceso que se llevó a cabo pudimos abordar a determinar una buena investigación en campo del producto.

Proceso de trabajo de la empresa.

Los procesos que se llevan a cabo en la Herrería Chávez Jr. son los siguientes:

- Contacto del cliente con el dueño.
- Producción.
- Detallado y pintura.
- Equipo de instalación.

El cliente contacta al dueño de la herrería para que le realice un presupuesto sobre lo que él requiere, y realizan una previa cita para ver las necesidades del cliente y se toma el pedido.

Como primera instancia se debe de ir a tomar medidas al lugar en donde se instalará dicha estructura, se utiliza un flexómetro, libreta y computadora para mostrar diseños a los clientes y el dueño de la empresa es quien toma dichas

medidas, después es hacer relación de los materiales que se van a utilizar y cotizar los precios en diferentes ferreterías y ver cuál es el más conveniente adquirir. Por ejemplo, para la elaboración de una puerta es el siguiente proceso en sus áreas:

En el proceso de producción:

Se maneja un plano a detalle de la pieza a fabricar especificando materiales y medidas a utilizar el cual se entrega a uno de los trabajadores de dicha área; las herramientas que utilizan son cortadora, planta para soldar, pulidora, taladro, soldadura, y sus materiales.

Se utiliza una pieza de pulgada y media para contramarco de la puerta el cual se utiliza la cortadora para llegar a la medida apropiada, se solda el contramarco utilizando la planta de soldar y soldadura, una vez que queda armado se toma medida interior para sacar medida de la hoja, el cual se fabrica en cierto material, el cual se debe de cortar para llegar a la medida adecuada con la cortadora, ya que se fabricó el marco de la hoja se hace el diseño con lamina negra calibre y se anexan las bisagras utilizando la soldadura y máquina de soldar y por último la instalación de la chapa en donde se utiliza el taladro y broca, y se pasa a la siguiente área.

Dentro de la fabricación se necesitan de un trabajador el cual tarda dos días en fabricar la estructura.

En el proceso de detallado y pintura:

Se utilizan thinner y estopa para limpiar la pieza fabricada una vez limpia la pieza se utiliza pulidora de baja resoluciones para detallar las uniones que se hacen con la soldadura, ya que se está detallando se utiliza pasta automotriz para las áreas de soldadura, se aplica el fondo anticorrosivo, luego de esos procesos se sella la pieza con un producto llamado acrilastic, ya que fue sellada la pieza se tiene que dejar un día en reposo para que selle bien el sellador, y por último se aplica la pintura que es un esmalte de secado rápido, la cual se aplica en fase de dos ocasiones, luego de secar la pintura se envuelve en un plástico para la protección de la pieza fabricada, en este proceso solo se requiere de un

trabajador y sus tiempo de duración en el detallado es un día y para la pintura se lleva 2 horas.

En el equipo de instalación:

Consta de dos personas y una duración de 2 horas y 30 minutos, incluyendo herramientas como es máquina de soldar, taladro rotomartillo, una broca, una varilla corrugada, soldadura, esmeriladora y el transporte.

Se llega al lugar que se va a instalar la estructura, primero se instala el contramarco se utiliza la soldadura, varilla, máquina de soldar para poder fijar dicho marco, posterior a la instalación se inserta la hoja a las bisagras y se coloca la chapa para corroborar que abra y cierre de manera adecuada, ya colocada la chapa se sella con acrilastic entre la boquilla y el contramarco.

Así es el proceso que se implementa en la Herrería Chávez Jr, los cuales toman sus tiempos para realizar dichas fabricaciones teniendo una buena calidad en sus productos.

Caso práctico-hoja de cálculo.

Al analizar el presupuesto para la elaboración del producto se determina un costo de los materiales, mano de obra, y los gastos indirectos que se requieren para realizar el trabajo.

La siguiente hoja de costos se determinó de acuerdo al producto que se pidió, y ya que el producto tarda en elaboración dos días, así mismo fue como se determinó el costeo.

MATERIALES:	
PTR 2 TRAMOS (12 MTROS)	560.00
BISAGRAS 3 5/8	18.00
CHAPA	500.00
LAMINA NEGRA (1)	900.00
TINER 26 LTR	78.00
ESTOPA 1/2 KILO	20.00
PINTURA 2 LITROS	260.00

ACRILASTIC (2)	96.00
SOLDADURA 1/2 KILO	22.50
PASTA 1/4 DE LITRO	25.00
LIJA	15.00
PRIMER 1 LTRO	80.00
PLASTICO 10 MTROS	10.00
TOTAL	2584.50

MANO DE OBRA:	
1 TRABAJADOR DE PRODUCCIÓN (2 DIAS)	800.00
1 TRABAJADOR DE DETALLADO Y PINTURA (1 DIA)	300.00
INSTALADORES (2)	250.00
TOTAL	1350.00

GASTOS INDIRECTOS:	
TELEFONO	6.67
LUZ	66.66
CONTADOR	66.66
COMBUSTIBLE	100.00
PAPELERIA	10.00
DEPRECIACION CAMIONETA 2018	122.00
DEPRECIACIÓN CAMIONETA 2019	136.00
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA	14.28
COMPUTADORA	4.58
TOTAL	522.27

Desarrollo empírico de cómo se determina el costo en la empresa.

El costo unitario se determina a través de los materiales, mano de obra y los gastos que ellos perciben.

Al momento de sacar la relación del material, se realizan varios presupuestos en diversas ferreterías, donde se obtenga mejor calidad en los materiales y tenga

un costo accesible para realizar el trabajo, por lo regular solo se compra material a una ferretería.

Para la mano de obra se saca un estimado de cuánto se le pagará por esos días trabajados, sin tomar en cuenta un prorrateo cuando no trabajan día completo solo horas.

En los gastos solo se considera la gasolina y en caso de salir a instalar fuera se consideran los viáticos de los trabajadores.

Para determinar la ganancia del producto realizado se basa en el total de materiales, mano de obra y los gastos, dichas cantidades las suman y se multiplica por un 57% y eso se considera como utilidad.

A continuación, se presenta qué es lo que considera para sus costos y su ganancia en cierto producto:

MATERIALES:

PTR 2 TRAMOS (12 MTROS)	560.00
BISAGRAS 3 5/8	18.00
CHAPA	500.00
LAMINA NEGRA (1)	900.00
TINER 26 LTR	78.00
ESTOPA 1/2 KILO	20.00
PINTURA 2 LITROS	260.00
ACRILASTIC (2)	96.00
SOLDADURA 1/2 KILO	22.50
PASTA 1/4 DE LITRO	25.00
LIJA	15.00
PRIMER 1 LTRO	80.00
PLASTICO 10 MTROS	10.00
TOTAL	2584.50

MANO DE OBRA:

1 TRABAJADOR DE PRODUCCIÓN (2 DIAS)	800.00
1 TRABAJADOR DE DETALLADO Y PINTURA (1 DIA)	333.00
INSTALADORES (2)	400.00
TOTAL	1533.00

GASTOS INDIRECTOS:

COMBUSTIBLE	100.00
TOTAL	100.00

La empresa no cuenta con las prestaciones de ley para los trabajadores como es IMSS, SAR, e INFONAVIT, aguinaldo, y prima vacacional, por lo cual no se pudo obtener información sobre dichos gastos, respecto a que el patrón no cuenta con registro patronal.

Lo siguiente es cómo presenta su ganancia o en qué se basa:

COSTOS UNITARIOS	4217.5
PORCENTAJE	57%
GANANCIA DEL PRODUCTO	2403.98
TOTAL DEL PRODUCTO	6621.48

Análisis de costos unitarios.

Determinar la hoja de costos unitarios, considerando los materiales, mano de obra y gastos indirectos, se tomaron en cuenta todo lo que se requiere para el proceso de fabricación del producto.

Posteriormente se determinó de manera empírica, de cómo la empresa determina sus costos y su ganancia y qué es en lo que se basa.

A continuación, se presenta el esquema de la empresa, de cómo se determina su ganancia:

COSTOS UNITARIOS	4217.50
PORCENTAJE	57%
GANANCIA DEL PRODUCTO	2403.98
TOTAL DEL PRODUCTO	6621.48

La empresa determina su ganancia aplicando un 57% a sus materiales, mano de obra y gastos indirectos; a continuación, se presenta cuál sería su ganancia, ya considerando la hoja de costos que se realizó, con todo lo que se requiere para la producción del producto:

COSTOS UNITARIOS	4456.77
PORCENTAJE	57%
GANACIA DEL PRODUCTO	2540.36
TOTAL DEL PRODUCTO	6997.13

Al ver dicho comparativo, se analiza que la empresa, no considera todos los gastos indirectos que se requieren, como es depreciaciones de maquinaria y equipo, luz, teléfono, entre otros.

En el caso de la mano de obra no se saca un prorrateo por las horas o días en que laboraron los trabajadores en la fabricación de dicho producto.

Nos percatamos que su ganancia no varía demasiado a como se determina en la empresa, pero es necesario que en la empresa se considere todo lo que se requiere para el costo de los productos.

El análisis servirá para que la empresa determine todos sus costos como se realizó en la hoja de cálculo y así mismo poder determinar una cifra real y que no se pierda en la elaboración del producto.

La importancia de implementar la hoja de costos unitarios en la empresa es primordial para que se tenga con certeza cuánto es la utilidad que se le puede generar y cuáles son sus gastos reales al fabricar un producto. Así mismo al utilizar este procedimiento ya se tiene un mejor rendimiento y se conoce cuáles son sus costos y gastos reales, para así generar una utilidad con cifras reales y no haya pérdida en la empresa, sino que genere una buena utilidad.

Una vez que logramos los objetivos específicos es decir que identificamos los procesos que tiene la empresa, que determinamos el costo unitario y por lo tanto

se lograra mayor efectividad, se pudo cumplir con el objetivo general implementar un sistema de costos que proporcione información veraz y con ello logramos resolver el problema que tenía la empresa en cuestión de la determinación de sus costos unitarios, poniendo al tanto y explicando al dueño cuáles eran algunos de los errores que se estaban cometiendo y que estaba generando una utilidad errónea, este proceso ya se está implantando y poniendo en práctica en Herrería Chávez Jr. Logramos tener una solución efectiva y poder generar adecuadamente el costo unitario de alguno de los productos que se realizan en dicha empresa, así mismo cumpliendo con la hipótesis del problema que era resolver los costos unitarios y dar datos correctos a la empresa.

CONCLUSIONES

La contaduría es una de las mejores disciplinas a desarrollar, de ella se derivan varias clasificaciones en distintas áreas como se pudo apreciar, las cuales nos permiten tener un mejor control dentro de nuestras empresas,

Nos enfocamos en el área de costos que es primordial dentro de la empresa en donde se trabajó, para tener un mejor costeo en sus productos e informar analíticamente, una utilidad derivada de ello.

Se establecieron tendencias en los costos, que es muy peculiar para el desarrollo de las empresas, se enfocan de una manera más impactante en sus costos y nos ayudan a generalizarlos de una mejor manera, uno de ellos es el costeo ABC el cual clasifica en varios procesos, va pasando por dividir las secciones del producto para tener una mejor calidad, también es importante la capacitación que se le da al personal, referente a sacar el costo que involucra cada proceso, otro de ellos es el balance scorecard el cual tiene una función útil, que nos ayuda a comparar los procesos desarrollados en cada una de las áreas que se costearon, haciendo que tengan una mejor función, y así cada una de las nuevas tendencias cuenta con una función peculiar para el proceso de costos.

Se consideraron los costos históricos porque se trabajó en base a datos pasados, en un lapso de tiempo en un proceso de fabricación de algún producto.

También se consideró el método absorbente, ya que se tienen gastos directos e indirectos dentro del análisis del costo unitario, lo cual nos permite reflejar mejor los gastos para obtener así mismo la utilidad del producto elaborado, no se consideraron como gastos las prestaciones de ley que deben de obtener los trabajadores, se hizo énfasis al patrón sobre la importancia y obligación que es tener a los trabajadores asegurados y que les dé sus prestaciones correspondientes de ley.

Nos enfocamos en investigar sobre las empresas familiares; cómo es que se tiene un gran crecimiento en la economía del país, se investigaron estadísticas y nos proporcionaba que la mayoría son empresas familiares; las cuales ayudan a incrementar el Producto Interno Bruto dentro del país

trabajamos con una empresa familiar llamada Herrería Chávez Jr. La cual se dedica a la elaboración de productos de herrajes y demás materiales relacionados con ello. Nos enfocamos en cada una de sus áreas y procesos que conlleva la elaboración del producto, así mismo como el relacionarnos con la herramienta y el material que se utiliza.

Todo el estudio de este proyecto comenzó porque la empresa tenía la necesidad de tener una buena determinación en sus costos, ya que el planteamiento del problema no se tenía el costo unitario correcto por gastos indirectos, no considerados para la elaboración del producto, y de lo contrario son fundamentales para este, de lo cual se estaba teniendo una utilidad errónea, se analizó la situación de la empresa y empezamos a enfocarnos en cada uno de los gastos que se generan como son: materiales, mano de obra y gastos indirectos.

Se comenzó el análisis del costo unitario realizando una hoja de costos unitarios, desarrollando paso a paso todo lo que es necesario para la elaboración del producto, después de que se determinó, el dueño nos explica el porcentaje que le aplica para así generar la utilidad del producto, cumpliéndose así los objetivos específicos y el objetivo general, y confirmando la hipótesis como se mencionó al final del último capítulo.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

- Alsinas E. Huicochea, A. E. (2010). *Contabilidad de Costos*. México: Trillas.
- Américas, U. d. (2017). *Radiografía de la empresa familiar en México*. Puebla.
- Daniel, Ayaviri García. (2012). *Contabilidad Básica y Documentos Mercantiles*.
- Duque, R. M. (2017). *Costeo Basado en ABC*.
- Goldratt, E. M. (1995). *Fue mas que la suerte*. Ediciones Castillo.
- Goldratt, E. M. (1997). *Cadena Crítica the north river press*.
- León, O. P. (1997). *Contabilidad de Costos*.
- M., G. E. (1990). *La meta the north river press*.
- Mcwatters, M. D. (2001). *Contabilidad de gestión*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Noriega. (2010). *En busca de la excelencia industrial JIT*. Editores.
- Rahnomay, R. (2008). *Gestión estratégica Contabilidad: Establecido al crear Valor Manejo de costos, islámico Universidad Azad, rama de ciencia e investigación*.
- Richard J, T. (1982). *Principles of inventory and materials management*.
- Uriarte, J. M. (2020). *Empresa familiar características*.
- VV.AA. (2015). *La empresa familiar en España, Instituto de la empresa*.
- Lidia A. de Anda Hernández. (2007). *Contabilidad de Costos*.
- Muñoz Arevalo, Daniela Claudia Fabiola. (2019). *Contabilidad de Costos*.
- Singueo Shingo, "El sistema de producción de Toyota desde el punto de vista de la ingeniería"

MESOGRAFÍA

(Clasificación de los Costos)

<https://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2014/09/CLASIFICACION-DE-LOS-COSTOS.pdf>

(Clasificación de costos)

<http://www.loscostos.info/clasif.html>

(VV.AA. (2015) La empresa familiar en España).

https://www.antonioserranoacitores.com/empresa-familiar-y-economia/#_ftnref3

Américas, U. d. (2017). *Radiografía de la empresa familiar en México*. Puebla.

<https://ciq.udlap.mx/wp-content/uploads/2019/01/ESTUDIO-Radiograf%C3%ADa-de-la-Empresa-Familiar-en-M%C3%A9xico.pdf>

(Universidad Da Vinci de Guatemala. (2020).)

<https://udv.edu.gt/empresas-familiares-definicion-y-caracteristicas/>

MYPIME

<http://www.aplicaciones-mcit.gov.co/guiapymes/c1i3.html>

(Cruzando Fronteras: Tendencias de Contabilidad directiva para el siglo XXI).

<https://www.intercostos.org/documentos/congreso-07/Trabajo101.pdf>

<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17827/Capitulo3.pdf>

(Universidad de Sonora)

<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17827/Capitulo3.pdf>

(Fundamentos de Costos, Universidad Peruana de Andes)

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/7438/Fundamentos%20de%20Costos%207-46.pdf?sequence=1>

Ventas al detalle just in time

<http://www.mercadeo.com/blog/2010/01/ventas-al-detalle-jit/#%C2%BFQu%C3%A9%20es%20Justo%20a%20Tiempo%20-%20JIT?>

(Universidad Veracruzana (2017)

<https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/04CA201702.pdf>

Economía de ahorro

<https://economiadeahorro.com/just-in-time/>

(El Balanced Scorecard).

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/alonso_r_s/capitulo4.pdf

(Gonzales, C. (2012).)

<https://www.monografias.com/trabajos104/introduccion-a-contabilidad-costos/introduccion-a-contabilidad-costos>

(Instituto Tecnológico de Sonora).

<https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no60/costo.pdf>

(La Universidad EAFIT. Boletín 64. (2007).)

<https://xdoc.mx/documents/la-importancia-de-conocer-y-saber-clasificar-los-costos-para-una-6088e0268c1bc>

(Apuntes Administración, Contabilidad y Logística).

<https://notasadministrativas.es.tl/Tipos-de-Inventarios.htm>